



**Sveriges lantbruksuniversitet**  
*Fakulteten för skogsvetenskap*

**Institutionen för skogens produkter, Uppsala**

**Affärsrådgivning till privatskogsägare**  
– en marknadsundersökning

*Business consultation for non-industry private  
forest owners – a market survey*

Johan Sundby



Sveriges lantbruksuniversitet  
*Fakulteten för skogsvetenskap*

Institutionen för skogens produkter, Uppsala

**Affärsrådgivning till privatskogsägare  
– en marknadsundersökning**

*Business consultation for non-industry private  
forest owners – a market survey*

Johan Sundby

**Nyckelord:** affärsrådgivning, marknadsundersökning, privatskogsägare,  
åbo, utbo

---

*Examensarbete, 30 hp      Avancerad nivå i ämnet företagsekonomi (EX0753)*  
*Jägmästarprogrammet 08/13*

*Handledare SLU: Oscar Hultåker*  
*Examinator SLU: Lars Lönnstedt*

## Sammanfattning

Det privata skogsbrukandet i Sverige sker inom allt större brukningsenheter. Med större brukningsenheter förändras också skogsägarnas tjänstebehov då självverksamheten i skogen minskar samtidigt som den demografiska förändringen med en allt större andel storstadsboende skogsägare förutspås öka.

LRF Konsult är Sveriges största redovisnings- och rådgivningsföretag med inriktning mot ägarledda företag och skogsägare utgör en viktig kundstock. De verkar inom fyra tjänsteområden, Ekonomi, Juridik, Affärsrådgivning och Fastighetsförmedling. Affärsrådgivningen är deras nyaste tjänstegren och LRF Konsult tror att den kan utvecklas genom att tydligare definiera vad man menar med affärsrådgivning för skogsägare, samt genom att ta reda på vilka affärsrådgivningstjänster som skogsägare är intresserade av.

Syftet med det här examensarbetet är att undersöka vad olika typer av skogsägare förknippar med ordet affärsrådgivning, och undersöka vilka typer av affärsrådgivningstjänster som idag är intressanta för olika typer av skogsägare, främst beroende av om de bor på sin fastighet eller i en storstad, och hur huvuddelen av deras skogsinnehav förvärvats.

Ett kvantitativt tillvägagångssätt i form av en postalenkät användes för att genomföra undersökningen. Målpopulationen var fysiska skogsägare i Västmanlands, Uppsala, Stockholms och Södermanlands län som ägde fastigheter med minst 100 hektar produktiv skogsmark. Genom ett sannolikhetsurval valdes 400 skogsägare ut till ett stickprov, urvalet gjorde icke-proportionellt och skogsägarna fördelades jämnt över tre strata; boende på sin fastighet, boende i Stockholm och ej boende på sin fastighet eller i Stockholm. Svarfrekvensen uppgick efter justering för överteckning till 51 procent.

De svarsfördelningar som uppvisades hypotesprövades med chi-två test och det framkom att det inte fanns ett statistiskt säkerställt samband mellan skogsägartyp och vad de definierar som affärsrådgivning. Dock framkom det vilka tjänsteområden som sammankopplades med affärsrådgivning. Statistiskt säkerställda samband mellan skogsägartyp och hur deras intresse för olika rådgivningstjänster skiljde sig upptäcktes.

Investeringsrådgivning i samband med köp av skogsfastighet var den tjänst som var mest intressant för skogsägarna. Skogsägare som ärvt eller delvis köpt skogen av släktingar var mer intresserade av investeringsrådgivning i samband med köp av skogsfastighet än de som köpt skogen på den öppna marknaden.

Skogsägare boende i tätorter med mer än 30 001 invånare var mer intresserade av rådgivning i samband med virkesförsäljning än boende på landsbygden.

Skogsägare boende i tätorter med mer än 30 001 invånare var även mest intresserade av rådgivning i samband med köp av skogstjänster än boende på landsbygden.

**Nyckelord:** affärsrådgivning, marknadsundersökning, privatskogsägare, åbo, utbo

## Abstract

The managed units of non-industrial private forest properties in Sweden are increasing in acreage. With these larger units, the self-sufficiency level decreases. At the same time, the proportion of urban forest owners is expected to increase.

LRF Konsult is the largest accounting and advisory firm specializing in owner-managed businesses in Sweden. Forest owners make an important customer base. LRF Konsult operates in four service areas, Finance, Legal, Business consulting and Real estate. Business consulting is their newest branch of service. LRF Konsult believes that their business consulting could develop by defining more clearly what is meant by business consulting for forest owners and by finding out which business consultation services the forest owners are interested in.

The purpose of the thesis was to examine what different types of forest owners associate with the word business consultation, and to examine which different fields of business consultation is interesting for different types of forest owners today. Mainly depending on whether they live on their property or in a large city, and in which way they have acquired their forest holdings.

A quantitative approach in the form of a postal questionnaire was used to conduct the survey. The target population where non-industrial private forest owners in the counties Västmanland, Uppsala, Stockholm and Södermanland who owned properties with at least 100 hectares of productive forestland. A random sample of 400 forest owners was selected. The sample was non-proportional and the foresters were partitioned evenly over the three strata; living on their property, living in Stockholm and neither living on their property or in Stockholm. The response rate adjusted for overlay was 51 percent.

The response distributions for which fields that were associated with the word business consultation was tested using the chi-square test with the null hypothesis that there were no correlation between the different types of forest owners and their answers. The null hypothesis could not be rejected. On the matter on which fields of business consultation that were interesting for different types of forest owners statistically significant correlations where found.

Consultation associated with investments in forest properties was the business consultation field that attracted the highest interest from the forest owners. Forest owners who had inherited or partly bought their property from a relative were more interested in investment consultation than those who had bought their properties on the real estate market.

Forest owners living in cities with more than 30 001 residents were more interested in consultation associated with their timber sales than rural residents.

Forest owners living in cities with more than 30 001 residents were also more interested in consultation when buying forest services than rural residents.

**Keywords:** *business consultation, nipfs, market survey, living on property, living in a city*

## Förord

Detta examensarbete omfattar 30 högskolepoäng, det har skrivits vid Sveriges lantbruksuniversitet i Uppsala vid institutionen för skogens produkter på uppdrag av LRF Konsult.

Jag vill tacka min handledare på institutionen för skogens produkter, Oscar Hultåker för all hans hjälp under genomförandet av arbetet. Jag vill även tacka mina handledare på LRF Konsult, Kristina Glantz Nilsson och Axel af Petersens för förtroendet att ge mig uppdraget att genomföra studien. Jag vill också rikta ett stort tack till alla skogsägare som har tagit sig tid att besvara enkäten. Slutligen även ett tack till alla studiekamrater på institutionen, för inspirerande diskussioner under otaliga kafferaster.

Johan Sundby  
Uppsala, Maj 2013

# Innehållsförteckning

Sammanfattning

Abstract

Förord

<b>Innehållsförteckning .....</b>	<b>5</b>
<b>1 Inledning.....</b>	<b>6</b>
1.1 Bakgrund .....	6
1.1.1 Skogsägande i Sverige .....	6
1.2 Problembeskrivning.....	7
1.3 Syfte .....	7
2.1 Skogsägarna .....	8
2.2 Skogsbarometern.....	8
2.3 Litteratursökning .....	8
2.3.1 Ingemarsson (2004) .....	9
<b>3 Metod .....</b>	<b>12</b>
3.1 Datainsamlingsmetod .....	12
3.2 Population och urval.....	13
3.2.1 Register .....	13
3.2.2 Urval.....	13
3.3 Enkätutformning.....	15
3.4 Svarsandel och bortfallsanalys .....	16
3.5 Databearbetning.....	18
3.6 Etiska aspekter & Personuppgiftslagen .....	21
<b>4 Resultat .....</b>	<b>23</b>
4.1 Bakgrundsfrågor.....	23
4.2 Vilka begrepp förknippar skogsägarna med affärsrådgivning till skogsägare?.....	25
4.3 Investera i skog.....	28
4.4 Avkastningen från skogen .....	33
4.5 Rådgivning för att sälja virke .....	36
4.6 Rådgivning vid köp av skogstjänster.....	38
<b>5 Diskussion .....</b>	<b>41</b>
5.1 Metodkritik.....	41
5.2 Svarsandel och partiella bortfall .....	41
5.3 Tidigare forskning .....	42
5.4 Vilka tjänster förknippar skogsägarna med affärsrådgivning till skogsägare?.....	44
5.5 Ekonomin i skogen.....	44
5.6 Rådgivningstjänster .....	45
5.7 Slutsats .....	45
<b>Referenser.....</b>	<b>48</b>
<b>Bilagor .....</b>	<b>49</b>

# 1 Inledning

## 1.1 Bakgrund

LRF Konsult är Sveriges största redovisnings- och rådgivningsföretag med inriktning mot ägarledda företag (LRF Konsult, 2013g). Med ungefär 1500 anställda på cirka 135 orter finns de representerade över hela Sverige (LRF Konsult, 2013a). LRF Konsult är ett helägt dotterbolag till Lantbrukarnas Riksförbund, de svenska böndernas intresseorganisation. LRF Konsults verksamhetsområden är uppdelade i 9 regioner, Halland/Kronoberg/Blekinge, Skåne, Göteborg/Skaraborg/Sjuhärad, Norrland, Mälardalen, Värmland/Fyrbodal/Örebro, Östergötland/Gotland och Gävle/Dala (LRF Konsult, 2013c). LRF Konsult verkar idag inom fyra tjänsteområden, Ekonomi, Juridik, Affärsrådgivning och Fastighetsförmedling, se Figur 1. De riktar sig mot tre segment, Lantbruk, Skog och Företag. Skogsägare är därmed en viktig kundstock.

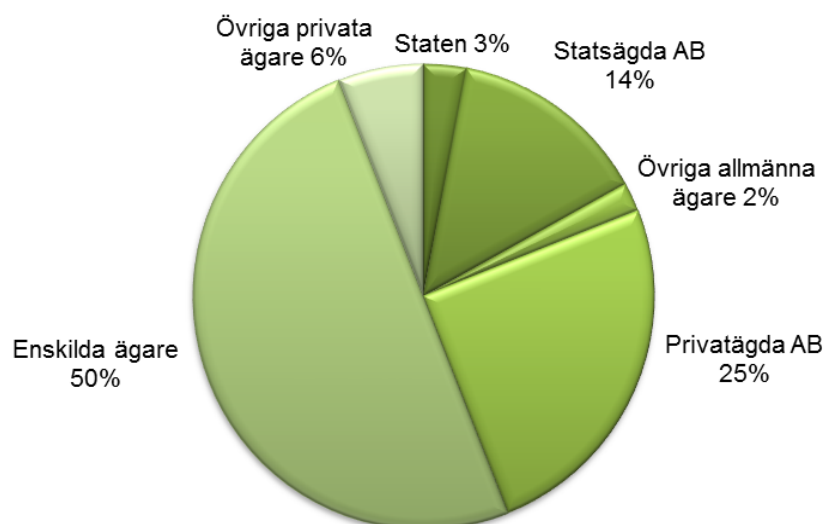
### 1.1.1 Skogsäggande i Sverige

Skogsägarna som LRF Konsults rådgivning riktar sig till är i första hand privatskogsägare. Statistik över Sveriges privata skogsägare sammanställs av Skogsstyrelsen och samlas in genom Riksskogstaxeringen och Skatteverkets allmänna fastighetstaxering av lantbruksenheter (AFT). (Skogsstyrelsen, 2013)

I Skatteverkets fastighetstaxerings register (FTR) klassas en skogsfastighet som taxeringsenhet medan Skogsstyrelsen efter bearbetning använder definitionen brukningsenhet. Skillnaden är att en taxeringsenhet ska ligga i en och samma kommun och den får inte omfatta egendomar med olika skattepliktsförhållanden. Fysiska företag kan alltså äga en eller flera taxeringsenheter i samma kommun och dessutom taxeringsenheter i andra kommuner.

En brukningsenhet utgörs av all den produktiva skogsmark inom en kommun som tillhör samma ägare. Skogsstyrelsen kan i vissa fall, på begäran av skogsägaren, medge att dennes innehav i två eller flera kommuner betraktas som en brukningsenhet. I Skogsstyrelsens statistik ingår brukningsenheter med minst 5 hektar skogsmark. Konsekvensen av de här olika definitionerna blir att antalet taxeringsenheter är cirka 37 000 fler än antalet brukningsenheter. (Skogsstyrelsen, 2013)

Av Sveriges 40,8 miljoner hektar landyta utgörs mer än hälften, 22,5 miljoner hektar, av produktiv skogsmark. Ägandet av den produktiva skogsmarken fördelar sig på 50 procent enskilda ägare, 25 procent privatägda aktieföretag, 6 procent övriga privata ägare, se Figur 1. Resten ägs av staten i olika former. (Skogsstyrelsen, 2012)



Figur 1. Den produktiva skogsmarkens fördelning på ägarklasser, 2011 Källa: Skogsstyrelsen, (2012)

Med enskilda ägare avses fysiska personer, dödsbon och bolag som inte är aktiebolag. Privatägda aktiebolag är aktiebolag som inte är stats-, kommunalt-, landstings-, stiftelse- eller fondägda. Övriga privata ägare är bland annat religiösa samfund, samfälligheter, allmänningar och besparingsskogar. (Skogsstyrelsen, 2012)

När brukningsenheten har en ägare är den utboägd om skogsägaren bor i en annan kommun än den där brukningsenheten är belägen. Den är närboägd (eller åboägd) om skogsägaren bor i samma kommun som brukningsenheten. När brukningsenheten har flera ägare är den utboägd om samtliga ägare bor i en annan kommun än den där brukningsenheten är belägen. Brukningsenheten är närboägd om samtliga ägare bor i samma kommun som brukningsenheten är belägen. Den är delvis utboägd om minst en ägare bor i en annan kommun än den där brukningsenheten är belägen. (Skogsstyrelsen, 2013)

## 1.2 Problembeskrivning

Det privata skogsbrukandet i Sverige sker inom allt större brukningsenheter. Med större brukningsenheter förändras också skogsägarnas tjänstebehov då självverksamheten i skogen samtidigt minskar (Skogsbarometern, 2012). Den demografiska förändringen av skogsägandet med en allt större andel storstadsboende skogsägare förutspås öka. Detta sker i samband med att nya marknader uppstår, exempelvis natur- och jaktturism. LRF Konsult säljer idag affärsrådgivning, men med en stark lantbruksinriktning. LRF Konsult vill ligga i framkant och erbjuda affärsutvecklingstjänster som passar alla typer av skogsägare. De vill nu synliggöra affärsrådgivningen mot skogskunder och vill därför undersöka hur privatskogsägarna förhåller sig till olika affärsrådgivningstjänster. (Glantz Nilsson, K. pers. komm.)

Studien kommer bara att omfatta skogsfastigheter som ägs av fysiska personer med minst 100 hektar produktiv skogsmark inom LRF Konsults region Mälardalen som omfattar Västmanlands, Uppsala, Stockholms och Södermanlands län.

## 1.3 Syfte

Syftet med arbetet är att undersöka vad olika typer av skogsägare förknippar med ordet affärsrådgivning, och att undersöka vilka typer av affärsrådgivningstjänster som idag är intressanta för olika typer av skogsägare, främst beroende av om de bor på sin fastighet eller i en storstad, och hur huvuddelen av skogen förvärvats.



## 2 Litteratur

### 2.1 Skogsägarna

År 2011 fanns det 327 727 enskilda skogsägare i Sverige. Av dessa var 38 procent kvinnor och 61 procent män. Antalet fastighetsägare med mer än 100 hektar produktiv skogsmark i hela landet var då 48 794. I Stockholms och Södermanlands län äger de enskilda ägarna en större andel av den produktiva skogsmarken än i riket som helhet (50 procent), i Uppsala och Västmanlands län något mindre, se Tabell 1. (Skogsstyrelsen, 2012)

Tabell 1. Skogsmarkens fördelning på enskilda ägare per län, Källa Skogsstyrelsen, (2012)

Län	Hektar produktiv skogsmark	Hektar produktiv skogsmark ägd av enskilda ägare	Andel produktiv skogsmark ägd av enskilda ägare	Antal fysiska personer som är skogsägare
Stockholm	276 000	162 000	59 %	25 019
Uppsala	480 000	217 000	45 %	9 818
Västmanland	302 000	144 000	48 %	5 270
Södermanland	333 000	222 000	67 %	5 610

### 2.2 Skogsbarometern

Genom LRF Konsult fick jag tillgång till Skogsbarometern, en årligt återkommande undersökning de genomför med syftet att ta reda på de svenska privatskogsägarnas syn på marknaden och deras förväntningar på hur konjunkturen ska utvecklas. I Skogsbarometern för 2012 kan det utläsas att skogsägarna är positiva till skog som en ekonomisk placering, två tredjedelar skulle placera 1 miljon kronor i skog om de hade möjligheten. Skogsägarna har en låg skuldsättning, ungefär hälften har inte något lån alls på sin fastighet. Motiven för att äga skog anges av 47 procent vara jakt, rekreation och själva känslan av att äga skogen. Därefter ser 37 procent sitt skogsägarande som en långsiktig investering. 12 procent anger den löpande avkastningen som det mest betydelsefulla. 55 procent tror att det är en lönsam investering att köpa skogsmark. Av de skogsägare som deltog i undersökningen fick endast 6 procent huvuddelen av sin inkomst från skogen. Skogsbarometern pekar på trenden med större brukningsenheter, 2004 ägde var femte skogsägare mer än 100 hektar, 2012 hade det ökat till var fjärde. Andelen skogsägare som hade förvärvat sin fastighet på den öppna marknaden var knappt 19 procent, ungefär 80 procent hade alltså förvärvat fastigheten genom antingen arv, gåva eller köp av en släkting. (Skogsbarometern, 2012)

### 2.3 Litteratursökning

Annan litteratur söktes genom sökmotorerna Google, Web of Knowledge och Primo. Där eftersöktes litteratur innehållande nyckelorden NIPF (Non-industrial private forest owners), business, management, consultation, owner characteristics i olika kombinationer. Även referenser i arbeten innehållande nämnda sökord undersöktes för att finna lämplig litteratur. För att begränsa litteratursökningen till resultat som är relevanta idag bestämdes det att endast söka efter arbeten publicerade år 2000 eller senare.

Ett stort antal arbeten, rapporter och undersökningar som behandlar privata skogsägare och deras skogsägarande hittades. Bakgrundsfaktorer som fastighetens förvärvsform och om ägaren är utbo eller åbo har flitigt analyserats, men då främst i förhållande till hur de vill sköta det praktiska skogsbruket i form av gallring, slutavverkning, och plantering eller vilka övergripande mål de har för sitt skogsbruk. För deras behov av eventuell extern rådgivning för att bedriva skogsbruk ur ett företagsekonomiskt perspektiv fanns det inte mycket material tillgängligt.

Vissa av de funna rapporterna har kommit fram till resultat som delvis kan appliceras och vara intressanta i samband med den här undersökningen. Här följer en sammanfattning av tidigare studier vars resultat berör de frågor och typer av skogsägare som är intressanta i samband med den här studien.

### 2.3.1 Ingemarsson (2004)

Ingemarsson (2004) analyserar möjligheterna att förbättra de privata skogsägarnas verktyg för beslutsfattande. En del av Ingemarssons arbete bestod i att identifiera skogsägarnas mål och att, baserat på skogsägarnas olika mål, kategorisera dem.

För att identifiera skogsägarnas mål genomfördes en kvalitativ undersökning där anställda inom skogssektorn med arbetsuppgifter som avverkningsplanering, naturvård, skogsskötsel virkeshandel och ekonomisk rådgivning intervjuades. Dessa informantintervjuer kompletterades med ett antal intervjuer med faktiska skogsägare.

Intervjuerna med de skogsanställda visade på att skogsägarnas mål med tiden har blivit mer diversifierade, men en dragning mot att bevarandemålens vikt ökar kan skönjas. Förr köptes skogsmark främst för att utöka ett redan befintligt markinnehav. Idag är det allt vanligare att skogsfastigheter köps med motivet att exempelvis jaga eller hålla hästar. Detta medför att skogen blir åsidosatt då det inte längre är ekonomiska intressen som styr skogsskötseln.

Det visade sig att de skogsanställda hade en bild av skogsägarnas mål som stämde in ganska väl med de mål som framkom i intervjuerna med skogsägarna själva. Efter jämförelser mellan grupperna sammanställdes 15 mål som kunde grupperas in under fyra övergripande kategorier, produktionsmål, bevarandemål, mjuka värden och ekonomiska mål, se Tabell 2.

Tabell 2. Skogsägarnas mål. Författarens översättning. Källa: Ingemarsson, (2004)

Produktionsmål	Bevarandemål	Mjuka värden	Ekonomiska mål
Virkesproduktion	Naturvård	Känslomässiga band	Avkastning från kapitalplacering
Viltproduktion	Kulturvård	Skogsägartradition	Likviditetsreserv
Svampproduktion	Vattenvård	Utmaningen med skogsskötsel	Inkomstkälla
Skogsbetesproduktion	Markvård	Estetiska värden	Skatteplanering

Målformuleringarna från den kvalitativa studien blev sedan basen i en kvantitativ enkätundersökning till 2022 svenska skogsägare i ett urval som stratifierats på skogsinnehavets storlek. Skogsägarna ombads i undersökningen att ange vikten av de 15 målen på en fem-gradig skala. Med en svarsfrekvens på 59,3 procent kunde sedan en klusteranalys identifiera fem typer av skogsägare med liknande åsikter.

Majoriteten av skogsägarna hamnade i den grupp som Ingemarsson valde att kalla ekonomerna. Ekonomerna hade som gemensam nämnare att de gav de ekonomiska målen högst vikt. Gruppen som kallades optimisterna blev den minsta gruppen, den kännetecknades av att alla mål gavs en hög vikt. Övriga typer som identifierades var bevararna, som gav bevarandemålen högst vikt. traditionalisterna, som hade liknande åsikter som medelskogsägaren men de gav de mjuka värdena en högre vikt. Och slutligen pessimisterna som gav alla mål en lägre vikt än medelskogsägarna. Majoriteten av ekonomerna och optimisterna kom ur gruppen skogsägare med mer än 100 hektar produktiv skogsmark. (Ingemarsson, 2004)

### **2.3.2 Lidestav et al. (2002)**

Lidestav et.al. (2002) genomförde under åren 1997/98 en enkätstudie med syftet att ”ge en aktuell beskrivning av privatskogsägandet med avseende på förvärvsmönster, kunskaper och kunskapsöverföring, beslutsfattande, självverksamhet och åtgärdsaktivitet, ägarnas värderingar av brukningsenhetens materiella och immateriella nyttigheter samt deras inställning att visa naturhänsyn”. En del av syftet var även att jämföra ägarna baserat på skogsinnehavets storlek och beroende av om de var medlemmar i en skogsägareförening eller ej. Urvalet baserades på målpopulationen alla brukningsenheter med en areal över fem hektar skogsmark, med en eller flera ägare i åldersspannet 18-80 år i ”Skogsdataregistret”. Brukningsenheterna grupperades i tre arealklasser, 5-49 hektar, 50-399 hektar och mer än 400 hektar, och sex ägargrupper beroende av om det var en eller flera ägare och om det var kvinnor eller män som ägde, sammanlagt 18 grupper. Urvalet bestod av 1250 män och 1250 kvinnor. Efter påminnelser på enkäten uppnåddes en svarsfrekvens på 60 procent. Ett t-test användes sedan för att säkerställa om det fanns ett statistiskt samband i hur grupperna skiljde sig.

Lidestav G. et.al (2002) kom fram till att åbor och utbor utgjorde lika stora delar av skogsägarpopulationen och att 29 procent av skogsägarna ägde sina fastigheter ensamma. Det upptäcktes också att stora och medelstora skogsägare, alltså 50 hektar och över, värderade inkomsterna från skogen högre än de små, i övrigt var det små skillnader i värderingsmönstret och hur det berodde av storleken på fastigheten. 33 procent av skogsägarna hade köpt fastigheten från släktingar och 31 procent hade fått den i arv eller gåva, endast 14 procent hade köpt skogen på den öppna marknaden. Av de övergripande besluten på fastigheten var det endast två procent som såg någon utomstående som huvudansvarig, 70 procent uppgav att det var skogsägaren själv eller make/maka/sambo som var huvudansvarig för de övergripande besluten. På frågan om vilka värden och nyttigheter som är viktigast i samband med ägandet av skogen hamnar friluftsliv/rekreation högst, skoginkomster placerar sig som den sjätte viktigaste nyttigheten efter bland andra ved/virke till husbehov och möjlighet att upprätthålla en skogsbrukartradition. När värdet av nyttigheterna beskrivs utifrån storleksklass på brukningsenheten så värderar ägare av fastigheter i kategorierna mellan och stor skoginkomster högst, följt av rekreation. Lidestav G. et.al (2002) undersökte även graden av självverksamhet inom olika områden, med självverksamhet menar Lidestav G. et.al (2002) arbete utfört av ägaren och/eller dennes familj. Inom bokföring ser man att graden av självverksamhet ökar med fastighetens storlek. Från 65 procent för de i kategorin liten till 75 procent i kategorin stor. För deklaration är självverksamhetsgraden ungefär densamma, runt 60 procent för alla arealklasser, något lägre i arealklass stor.

### **2.3.3 Gunnarsson et al. (2004)**

Gunnarsson et.al. (2004) genomförde en enkätstudie med 500 slumpmässigt valda skogsägare i Stora Ensos skogsägarregister för att ta reda på hur skogsägarnas mål och behov skiljer sig åt.

Drygt hälften av skogsägarna i undersökningen var intresserade av en samarbetspartner för planering av sin skogsskötsel. Gallring och slutavverkning var det vanligaste området där hjälp efterfrågades (ca. 70 procent). När skogsägarna själva fick ge exempel på vad de ville ha hjälp med nämndes generationsskifte, tillköp av skog och skogsbruksplan.

De områden som flest skogsägare ville ha utbildning inom var praktisk och teoretisk skogsskötsel.

Skogsägare ur olika grupper samlades i segment med liknande åsikter om sitt skogsbruk.

I segment ett fanns bland andra grupperna Tätortsbor, Delägare, Utbor 50-150 hektar och Utbor med mer än 150 hektar skog. Skogsägarna i segmentet anser oftast inte att ekonomisk avkastning är det främsta målet med deras skogsägarande, utan naturvård är istället ett mål som segmentet värderar högt. De var mer intresserade än medelskogsägaren av en skoglig samarbetspartner som erbjuder dem ett komplett tjänsteutbud.

I segment två fanns grupperna åbor med mer än 150 hektar skog och jordbrukare. De var intresserade av att köpa in tjänster, men hade ett litet intresse för planering och utbildning. God ekonomisk avkastning och att öka virkesförrådet var gemensamma mål som värderades högt i segmentet. Den ekonomiska avkastningen var viktig för att möjliggöra andra investeringar i fastigheten och i jordbruket.

En av de grupper som är extra intressanta i samband med det här arbetet finns i tätortsbor. De hade ett högt intresse av att köpa in skogliga tjänster, och anser att bevarande av naturvärden är viktigare än den ekonomiska avkastningen.

Skogsägarna som ägde mer än 150 hektar var mer intresserade än arbetets ”medelskogsägare” av att köpa in utförande av skogliga tjänster. Högsta ekonomiska avkastning var här ett viktigt mål. Föryngring och röjning är de tjänster som var mest intressanta att köpa in.

Utbor med mer än 150 hektar urskiljdes genom sitt höga intresse för att köpa in skogliga tjänster. Möjligheten till jakt och fiske och en ägartradition var något de värderade högt i samband med sitt skogsägarande. Bevarande av naturvärden fick en högre prioritet än ett lågt pris på inköpta tjänster och den ekonomiska avkastningen.

Åbor med mer än 150 hektar var mer intresserade än medelskogsägaren av att köpa in skogliga tjänster. En hög ekonomisk avkastning och ett ökat virkesförråd var viktiga mål med skogsägarandet, där det ökade virkesförrådet gavs en något högre prioritet. Bevarande av naturvärden var något som den här gruppen lade mindre vikt vid än medelskogsägaren.

Skogsägare med mer än 250 hektar var mer intresserade än medelskogsägaren av att köpa in föryngring och röjning. Mest avvek de från medelskogsägaren genom att ge jakt och fiske en hög vikt i samband med sitt skogsägarande.

### 3 Metod

Inom samhällsvetenskapen skiljer man mellan två olika metoder för att angripa en frågeställning, kvantitativ eller kvalitativ metod.

Ett kvalitativt tillvägagångssätt gör det möjligt att visa hur totalsituationen ser ut, helhetsbilden som skapas gör det sedan möjligt att förstå ett större sammanhang. (Holme et.al. 1997)

För att utifrån ett urval kunna säga något om den grupp som urvalet gäller, eller för att få ett tvärsnitt av den företeelse som studeras för att sedan kunna göra säkra jämförelser och därefter belysa sambandsstyrkan eller omfattningen av en företeelse rekommenderar Holme et.al. (1997) en kvantitativ metod.

Studiens syfte är att undersöka skogsägars syn på och intresse för affärsrådgivning. Det kräver ett kvantitativt tillvägagångssätt. För att nå ut till så många skogsägare som möjligt genomfördes undersökningen som en postalenkät. Urval och data har bearbetats med Microsoft Excel.

#### 3.1 Datainsamlingsmetod

De vanligaste verktygen för att genomföra en kvantitativ undersökning är enligt Bryman (2011) antingen strukturerade intervjuer eller enkäter. En strukturerad intervju genomförs genom att en intervjuare ställer förbestämda frågor till en respondent utifrån ett intervju-schema.

En enkät innebär att respondenterna själva fyller i svar på frågor. Den vanligaste formen av enkät är en postalenkät, enkäten skickas då ut med brev. Respondenten förväntas sedan själv skicka tillbaka enkäten. (Bryman, 2011)

En fördel med att använda en enkät som undersökningsmetod är att det inte förekommer någon intervjuareffekt, alla respondenter svarar alltså på frågorna under samma förutsättningar, frågorna ställs på exakt samma sätt till alla som är med i undersökningen. (Bryman, 2011)

Några nackdelar med en enkät är att det inte går att hjälpa respondenterna om det är någon fråga som för dem framstår som otydlig, det går heller inte att ställa uppföljnings frågor. Det går inte heller att ställa för många frågor som kan uppfattas som oviktiga eftersom respondenterna tröttnar snabbare på att svara på frågor i en enkät än under en intervju. Ett stort problem med enkäter är också att det ofta innebär ett stort bortfall, främst i samband med postenkäter. (Bryman, 2011)

Efter att den tid, budget och de skogsägaruppgifter som fanns till förfogande vägdes samman med målet att få ett så stort antal svar som möjligt från tillräckligt många skogsägare med olika bakgrundsvariabler bestämdes att undersökningen skulle genomföras som en postalenkät. Att telefonintervjua ett tillräckligt stort antal skogsägare hade dels krävt att telefonnummer till alla skulle identifieras då det inte fanns registrerat i Lantmäteriets register. Det hade antingen kostat pengar eller tagit mycket tid. Att söka skogsägare för en strukturerad intervju hade även det tagit för mycket tid i anspråk.

### **3.2 Population och urval**

I Lantmäteriets fastighetsregister finns information om alla landets lantbruksfastigheter tillgänglig. Informationen innehåller uppgifter om ägarförhållanden, registrerade ägare och deras folkbokföringsadresser. Registret innehåller även information om fastighetens storlek och arealens fördelning på olika marktyper exempelvis produktiv skogsmark. Om fastigheten har en postadress finns även den med.

Lantmäteriets register över Sveriges skogsägare och deras fastigheter baseras på Skatteverkets AFT som genomförs vart sjätte år. Den senaste ägde rum 2011. (Skogsstyrelsen, 2013)

Uppgifterna från AFT registreras sedan i skatteverkets FTR. Taxeringen bygger på en deklaration som fastighetsägaren själv fyller i och lämnar till Skatteverket. Skatteverket använder sig av skogsvårdslagens och FAOs definition på skogsmark. En landyta större än 0,5 hektar med träd där krontäckningen är större än 10 procent för skog som är minst 5 meter vid mogen ålder. (Skogsstyrelsen, 2013)

För att få tillgång till ett utdrag ur Lantmäteriets fastighetsregister måste man vända sig till en av deras återförsäljare då de själva inte tillhandahåller den tjänsten. Ett register över ägare till samtliga fastigheter med minst 100 hektar taxerad produktiv skogsmark i Västmanlands, Uppsala, Stockholm och Södermanlands län erhöles från en av lantmäteriets återförsäljare.

#### **3.2.1 Register**

Registret innehöll 2245 fastigheter. Det rensades från de fastighetsägare som inte klassificerades som enskilda ägare. För att undvika dubbelutskick och för att bara ha en kontaktperson för varje fastighet i de fall det fanns flera ägare valdes den/de ägare som var skrivna på ett postnummer som fanns registrerat på fastigheten som kontaktperson, de andra rensades. I de fall det fortfarande fanns flera ägare med samma bostadskoppling till fastigheten slumpades den som skulle användas som kontaktperson fram. Även de enskilda ägare som ägde flera fastigheter fick rensas ut tills bara en fastighet per fysisk person fanns kvar i registret, även här slumpades vilken fastighet som skulle kvarstå i registret fram. Efter rensning återstod 1455 fastigheter i registret.

#### **3.2.2 Urval**

De enheter som kvarstod i det rensade registret var den population som arbetet utgick ifrån, och som ska beskrivas. Eftersom undersökningen genomfördes i samband med ett examensarbete och det därmed fanns en tidsbegränsning fanns det inte tidsutrymme eller budget för att skicka ut enkäten till alla skogsägare i populationen. Ett urval ur populationen måste därför göras.

Om syftet med undersökningen är att efteråt kunna säga något om den population urvalet gjordes från måste enheter som speglar populationens sammansättning väljas. Man måste då veta hur stor sannolikhet det finns för varje enskild skogsägare i populationen att bli uttagen i urvalet. Om du vet hur stor sannolikheten är för att en enhet, vilken som helst, att komma med i urvalet är det ett sannolikhetsurval. Det kan vara olika sannolikhet för olika enheter, men sannolikheten måste vara känd. Det finns ett antal typer av sannolikhetsurval. Holme. et.al (1997) nämner bland andra obundet slumpmässigt urval och stratifierat urval.

Ett obundet slumpmässigt urval innebär att alla enheter i populationen har samma sannolikhet att komma med i urvalet.

För att vara säker på att ett visst antal av en särskild typ av enheter kommer med i urvalet kan man stratifiera populationen. Detta innebär att populationen först delas upp i grupper, strata, beroende på typ av enhet. Stratifieringen sker då efter variabler som redan är kända för populationen. När antalet enheter av olika typ som ska ingå i urvalet ska bestämmas kan man antingen låta fördelningen av enheter i urvalet vara densamma som i ursprungspopulationen, detta kallas ett proportionellt urval. Du kan även låta en viss typ av enheter som ska studeras och utgör en liten del av populationen bli överrepresenterade för att säkerställa att de kommer med i urvalet, detta kallas ett icke-proportionellt urval. Ett obundet slumpmässigt urval görs sedan ur varje strata. Eftersom urvalets andel av totalpopulationen är känd så är det fortfarande ett sannolikhetsurval. (Holme et.al. 1997)

För att särskilja de grupper av skogsägare som undersökningen delvis syftade till att jämföra svaren mellan, boende på fastighet, och boende i storstad delades registret in i tre grupper. I grupp ett placerades de skogsägare som var folkbokförda på samma postnummer som fanns knutet till fastigheten, i de fall ett postnummer fanns knutet till fastigheten.

I grupp två placerades alla skogsägare som hade ett postnummer som började på 1, eftersom alla postnummer i Stockholm börjar på just 1 (Posten, 2013).

I den tredje gruppen placerades alla övriga skogsägare som varken var folkbokförda på samma postnummer som fanns på fastigheten eller i Stockholm.

Vid grupperingen av registret upptäcktes det att gruppen skogsägare boende på sin fastighet utgjorde cirka 60 procent av populationen, och gruppen skogsägare boende i Stockholm utgjorde cirka 14 procent, se Tabell 3. Det uppstod då en risk att svaren från skogsägare boende i Stockholm skulle bli väldigt få. Så för att säkerställa att den del av syftet med undersökningen vilken var att jämföra de två grupperna fick urvalet stratifieras. För att få jämförbara grupper gjordes detta genom ett icke-proportionellt urval där skogsägare boende i Stockholm fick bilda ett eget strata. Det bestämdes att var och en av de tre grupperna som populationen delats in i skulle utgöra ett strata.

För att bestämma storleken på urvalet vägdes ett antal faktorer in. Det är urvalets absoluta, och inte dess relativa storlek som är det viktigaste. Alltså spelar det egentligen ingen roll hur många fastigheter som finns i populationen. Eftersom stickprovets precision stiger med dess storlek vill man naturligtvis göra det så stort som möjligt för att komma så nära populationens medelvärde det går. Upp till en storlek av 1000 stickprov är precisionsökningen märkbar, men vid större stickprov blir påverkan på precisionen marginell. (Holme et.al. 1997)

Eftersom ett visst bortfall är oundvikligt har storleken på stickprovet delvis baserats på hur många svar som kan bearbetas. Efter att även den tillgängliga tiden för utskick och analys tillsammans med budgeten för arbetet vägts in bestämdes stickprovets storlek till 400.

storlek fördelades jämnt mellan de 3 grupperna, med 133 skogsägare i varje strata. Den sista gruppen, ej boende på sin fastighet eller i Stockholm gavs den sista avrundade andelen. För fördelning av populationen och strata, se Tabell 3.

Tabell 3. Populationens fördelning på stickprov för undersökningen

Strata	Populationens storlek	Andel av populationen	Stickprovsstorlek	Andel av stickprovet
Boende i Stockholm	200	13,7 %	133	33,25 %
Boende på sin fastighet	843	57,9 %	133	33,25 %
Övriga	412	28,3 %	134	33,5 %
<b>Totalt</b>	1455	99,9 %	400	100 %

### 3.3 Enkätutformning

Enkäter bör ha få öppna frågor. En öppen fråga kännetecknas av att respondenterna kan svara fritt och en sluten fråga kännetecknas av att det finns ett antal färdigformulerade svarsalternativ. Frågorna och svarsalternativen måste också vara lätta att förstå och strukturen på enkäten enkel att följa. Annars riskerar man att respondenten inte lyckas följa filterfrågor eller glömmer bort att besvara en fråga. Enkäter bör också vara kortare än en strukturerad intervju för att minska risken att ”enkättrötthet” uppstår. (Bryman, 2011)

Det kan vara svårt att få de olika svarsalternativ som presenteras att vara ömsesidigt uteslutande. De fasta svarsalternativ respondenterna ska välja mellan får inte överlappa varandra. Samtidigt kan det vid slutna frågor vara så att respondenterna vill förmedla ett svar som inte täcks av de fasta alternativen. Detta kan lösas genom en pilotstudie som använder öppna frågor för att fastställa svarsalternativen. Att ha med ett alternativ som benämns ”övrigt” eller ”annat” med möjlighet för respondenten att ange vad de menar med det rekommenderas av Bryman (2011).

Bryman (2011) rekommenderar att frågorna ordnas med ett vertikalt format. Detta minskar risken att respondenten svarar på fel ställe och förenklar sedan registrering av svaren.

Vid slutna frågor krävs det tydliga instruktioner för hur respondenten ska svara. Exempelvis om respondenterna ska svara alla alternativ eller om det bara är ett, kanske det vanligaste alternativet som är önskvärt som svar måste framgå. (Bryman, 2011)

En stor begränsning när det kommer till postenkäter är att det vanligtvis förekommer ett stort bortfall. Bortfallet medför att risken för fel och skevheter ökar eftersom det troligen finns skillnader mellan de som väljer att svara på enkäten och de som inte gör det. Bryman (2011) rekommenderar förutom en attraktiv och lättförståelig design av själva enkäten ett antal åtgärder för att minska bortfallet. Man bör utforma ett bra introduktionsbrev som förklarar syftet med undersökningen, varför den är viktig att besvara och hur respondenterna har valts ut. Man ska även försäkra respondenterna om att deras svar kommer att behandlas konfidentiellt och att deras anonymitet garanteras vid redovisning av svaren. Det ska alltid följa med ett frankerat svarskuvert för att göra det så enkelt som möjligt för respondenterna att besvara undersökningen. Det är också viktigt att föra protokoll över vilka som besvarat undersökningen för att efter en tid kunna skicka ut påminnelser till de som ännu inte svarat. Påminnelser fungerar! Rekommendationen är att skicka en påminnelse två veckor efter att enkäten postats. Då upprepas enkätens mål och syfte. (Bryman, 2011)

Frågorna till enkäten har utformades under diskussioner med handledare på SLU och LRF Konsult med utgångspunkten att arbetets frågeformuleringar skulle kunna besvaras. Vissa frågor hämtades direkt från LRF Konsults årliga skogsbarometer, de fick behålla sin exakta formulering för att eventuell jämförelse med tidigare svar skulle kunna genomföras.



Enkäten delades upp i ett antal bakgrundsfrågor där kön, förvärvsform, storlek på skogsinnehav etc. efterfrågades. Därefter följde ett antal frågor om affärsrådgivning. När frågan om vad som förknippas med affärsrådgivning ställdes skapades alternativen med utgångspunkt i LRF Konsults tjänsteområden, för att förtydliga vissa tjänster delades de upp i flera begrepp eller gavs en mer lättotolkad benämning, se Bilaga 1.

En mindre pilotstudie där frågorna testades på vänner och bekanta genomfördes för att se till att inget självklart svarsalternativ utelämnades. Men alla frågor där det kunde tänkas att respondenterna hade andra svar än de slutna utrustades med ett öppet alternativ motsvarande ”annat”. Vid designen av enkäten beaktades rekommendationerna från Bryman (2011) för att göra den så inbjudande att svara på som möjligt. Enkätens struktur och frågor kan ses i Bilaga 1. Enkäten skickades ut i kuvert märkta med SLUs logga då detta troddes kunna minska bortfallet något. Det bifogades ett frankerat svarkuvert och ett personligt brev, se Bilaga 2. Det personliga brevet informerade om hur och varför de blivit utvalda att delta i undersökningen. I det personliga brevet informerades även om att det var möjligt att besvara enkäten som en webenkät. Webenkäten konstruerades likadant som den fysiska enkäten som skickades med post och varje respondent fick individuella inloggningsuppgifter för att protokoll över vilka som svarat via webben skulle kunna föras. Alla enkäter numrerades med ett individuellt svarsnummer, så protokoll över vilka som svarade kunde föras kontinuerligt allt eftersom svarskuverten anlände. Efter ungefär två veckor skickades påminnelser ut till alla som ännu inte svarat. I utskicket med påminnelsen bifogades enkäten och ett frankerat svarkuvert samt ett något modifierat personligt brev som förklarade att det här var en påminnelse på det första utskicket. Alternativet med webenkät hade då tagits bort, främst på grund av att det hade krånglat till administrationen, men även eftersom det första utskicket bidrog till väldigt få (11) svar inkom via webenkäten.

### **3.4 Svarsandel och bortfallsanalys**

Den population som urvalet görs ur har vanligen brister. De två vanligaste bristerna är undertäckning och övertäckning. Undertäckning innebär att det finns enheter i målpopulationen som inte finns i den population som urvalet görs ur. Exempelvis skogsägare som köpt skogsfastighet efter Lantmäteriets senaste registeruppdatering. Övertäckning innebär att enheter i urvalspopulationen som inte tillhör målpopulationen. Exempelvis skogsägare som sålt sin skogsfastighet efter den senaste registeruppdateringen. I samband med undersökningen får man inte svar på om vissa enheter tillhör målpopulationen eller inte, de får då statusen okänd målpopulationsstatus. Då man misslyckas med att få användbara observationer talar man om två slags bortfall, objektbortfall och partiellt bortfall. Det är ett objektbortfall om det för en enhet i urvalet saknas data för samtliga undersökningsvariabler. Det är ett partiellt bortfall om det för en enhet i urvalet saknas data för minst en undersökningsvariabel (Surveyföreningen, 2005)

Enligt Surveyföreningen (2005) kan de enheter som funnits i urvalsramen efter undersökningens slut placeras i 4 huvudkategorier.

1. Svar: Här placeras de enheter som inkommit fullständigt eller partiellt ifyllda.
2. Bortfall: Här placeras enheter med inga eller otillräckliga svar.
3. Okänd status: Här placeras enheter som vi inte vet om de tillhör målpopulationen
4. Övertäckning: här placeras de enheter som inte tillhör målpopulationen.

För att beräkna bortfallsandelen utgör de enheter som har okänd status ett problem eftersom man inte vet om de tillhör målpopulationen eller inte. Man kan då göra ett antagande om att de

tillhörde målpopulationen. De utgör därmed ett bortfall. Enheterna som faller under kategorin bortfall kan delas in i tre grupper, vägran, ej anträffad och övrigt. (Surveyföreningen, 2005)

Svarsfrekvensen räknas sedan ut enligt formel 1 där  $n_s$  = enheter med svar,  $n_b$  = enheter i kategori bortfall och  $n_o$  = enheter med okänd status. Den eventuella överteckningen i urvalet ingår då alltså inte i beräkningen av svarsandelen. (Surveyföreningen, 2005)

$$SA = \frac{n_s}{n_s + n_b + n_o}$$

Formel 1. Beräkning av svarsandel efter bortfallsanalys. Källa: Surveyföreningen, 2005

Alla enkäter som returnerades kunde inte användas i resultatsammanställningen. En enkät kom tillbaka med brevretur, den kategoriserades som överteckning då det inte kunde avgöras om respondenten över huvudtaget fanns och om han var skogsägare eller inte. Fyra enkäter kom tillbaka där respondenten meddelade att denne inte var skogsägare eller hade sålt sin skog, de föll också i kategorin överteckning. Sju stycken returnerade enkäten obesvarad med en angiven orsak till att de av någon anledning inte kunde eller ville besvara enkäten, de föll i kategorin vägran. övriga 188 ej returnerade enkäter kategoriserades som bortfall på grund av att de ej anträffades. Den stickprovsstorlek som svarsandelen sedan beräknades efter justerades därefter för överteckning inom respektive strata. Stickprovsstorleken i strata boende på sin fastighet justerades till 131, stickprovsstorleken i strata boende i Stockholm justerades till 132 och stickprovsstorleken i strata ej boende på sin fastighet eller i Stockholm justerades till 132, se Tabell 5.

Tabell 4. Bortfallsanalys

Strata	Stickprovsstorlek (Efter bortfallsanalys)	Svar ( $n_s$ )	(Övertäckning) Ej skogsägare	(Överteckning) Postreturer	(Bortfall) Vägran ( $n_b$ )	(Bortfall) Ej returnerad e enkäter ( $n_o$ )
Boende på sin fastighet	133 (131)	71	1	1	3	57
Boende i Stockholm	133 (132)	62	1		3	67
Ej boende på sin fastighet eller i Stockholm	134 (132)	67	2		1	64
<b>Totalt</b>	<b>400 (395)</b>	<b>200</b>	<b>4</b>	<b>1</b>	<b>7</b>	<b>188</b>

Svarsandelen blev 51 procent. Högst andel svar kom ifrån strata ”Boende på sin fastighet”, där svarsandelen blev 54 procent. Lågst svarsandel blev det i strata boende i Stockholm där 47 procent svarade, se Tabell 5.

Tabell 5. Svarsandel fördelat efter strata

Strata	Svar ( $n_i$ )	(Bortfall) ( $n_0$ )	Svarsandel
Boende på sin fastighet	71	60	54 %
Boende i Stockholm	58	70	47 %
Ej boende på sin fastighet eller i Stockholm	64	65	51 %
<b>Totalt</b>	<b>200</b>	<b>195</b>	<b>51 %</b>

### 3.5 Databearbetning

Varje fråga och de möjliga svar som fanns till frågan kodades med individuella nummer. Allt eftersom besvarade formulär inkom kodades de och fördes in i en svarsmatris i Microsoft Excel. På de frågor som hade besvarats med öppna svar delades de öppna svaren in i grupper med liknande svar som också fick ett nummer.

Utifrån svarsmatrisen ställdes olika frekvensfördelningstabeller upp, den visar för varje fråga hur svaren fördelar sig på de olika svarsalternativen.

En frekvensfördelningstabell där alla frågor och det totala antalet svar för varje alternativ inom respektive strata ingick konstruerades, se Bilaga 3.

#### 3.5.1 Poststratifiering

Eftersom urvalet fördelades på de tre strata Boende på, Boende i Stockholm och Ej boende på sin fastighet eller i Stockholm som alla utgjorde olika stora andelar av populationen måste resultatet för varje strata vägas för att ett resultat för samtliga grupper ska kunna presenteras. (Behovsdriven utveckling, 2013)

Det viktade resultatet visar då på en uppskattning av hur resultatet skulle ha sett ut vid en totalundersökning med samma metod som den stratifierade undersökningen (Surveyföreningen, 2005).

För att beräkna svarens vikt användes formel 1 där,

$V_i$  = Svarets vikt för strata  $i$ ,  $S_i$  = Populationsstorlek i strata  $i$ ,  $N_0$  = Populationens storlek,  $s_i$  = Antal svar i strata  $i$  och  $n_0$  = Undersökningens totala antal svar.

$$V_i = \frac{S_i}{N_0} / \frac{s_i}{n_0}$$

Formel 2. Beräkning av svarens vikt.

För att beräkna hur svarsfördelningen såg ut över hela populationen användes sedan formel 2 där,

$ATOT_{ijk}$  = Den viktade svarsandelen för alternativ  $k$  i fråga  $j$  inom strata  $i$ ,

$f_{ijk}$  = Antalet svar i alternativ  $k$  på fråga  $j$  inom strata  $i$ ,  $V_i$  = Svarets vikt för strata  $i$  och  $n_0$  = Undersökningens totala antal svar

$$ATOT_{ijk} = \frac{f_{ijk} \times V_i}{n_0}$$

Formel 3. Beräkning av svarsfördelning för hela populationen.

### 3.5.2 Analys av svar

För att förenkla och tydliggöra den information som samlas in i samband med en kvantitativ undersökning krävs att informationen analyseras med en enhetlig teknik. Beroende på syfte och typ av material finns det olika tekniker att använda. Den information som samlas in i samband med det här arbetet kommer att analyseras med hjälp av fördelningsanalys.

En fördelningsanalys är ett sätt att förenkla informationsmatrisen. Inom fördelningsanalys finns det tre olika analysformer som används beroende på hur många variabler som finns med i analysen. De tre analysformerna kallas univariat, bivariat och multivariat. (Holme et.al. 1997)

Syftet med en univariat analys är att säga hur värdena för en variabel fördelar sig i ett stickprov.

I en bivariat analys så analyseras sambandet mellan två variabler. En oberoende och en beroende variabel. Man vill då studera hur värdet på den beroende variabeln varierar utifrån det värde enheten har på den oberoende variabeln. Man kan då se hur en egenskap varierar med avseende på vilket värde enheten har på en annan egenskap och om deras värden har något samband.

För att resultaten av den bivariata analysens ska kunna jämföras mellan olika fördelningar rekommenderas det att göra en procentuell fördelning. För en bivariat analys kan den procentuella fördelningen göras på tre sätt beroende på den frågeställning som finns. Man kan utgå från antingen det totala antalet enheter, den vertikala axeln eller den horisontella axeln.

Procentuering från det totala antalet enheter är intressant om man vill beskriva totalfördelningen i stickprovet. Procentuering utifrån den vertikala axeln används då man vill mäta vilken effekt den oberoende variabeln har på den beroende variabeln. Vid en grafisk presentation av en bivariat analys placeras sedan den oberoende variabeln horisontellt och den beroende variabeln vertikalt. (Holme et.al. 1997)

Frekvensfördelningen visar hur många enheter som finns i varje kategori. För att göra frekvenserna mer lättolkade och lättare att jämföra med varandra rekommenderas att en standardisering i form av att räkna om frekvenserna till procent. I de fall där en variabel har många kategorier, exempelvis areal produktiv skogsmark rekommenderas att analysenheterna kategoriseras i ett antal grupper. (Holme et.al. 1997)

En frekvensfördelningstabell för de bakgrundsfrågor som behövde analyseras för att fylla undersökningens syfte konsturerades också, se Bilaga 3. Bakgrundsfrågan placerades då som den beroende variabeln och alla övriga frågor placerades som oberoende variabler för att finna samband mellan bakgrundsfrågorna och framförallt hur respondenterna besvarat rådgivningsfrågorna. Frekvenserna procentuerades därefter utifrån den vertikala axeln för att kunna se den oberoende variabelns påverkan på den beroende.

Det finns enligt Holme (2011) inget säkert sätt att ta reda på om resultatet verkligen gäller hela populationen. Men en man kan få en indikation på hur tillförlitligt eller säkert ett resultat är genom att testa den statistiska signifikansen. Den statistiska signifikansen förklarar vilken risk man kan acceptera i samband med att man drar en slutsats av hur två variabler påverkar varandra. Den statistiska signifikansen går bara att testa i samband med ett sannolikhetsurval. Holme (2011) beskriver den högsta risknivå man är villig att acceptera inom samhällsvetenskapen som " $p < 0,05$ ", där  $p$  står för sannolikhet (eng. probability) och 0,05 innebär att man tillåter att det i 5 fall av 100 kan dras en felaktig slutsats om att ett samband existerar då det i själva verket inte finns något.

finns ett stort antal signifikanstest man kan använda sig av, men de följer alla samma tillvägagångssätt.

- Först formuleras en nollhypotes. Nollhypotesen beskriver att två variabler i populationen inte har något samband mellan varandra.
- Därefter bestäms den statistiska signifikansnivå som är acceptabel, som sagt är den vanligtvis 0,05. inom samhällsvetenskapen.
- Därefter bestäms den statistiska signifikansen för resultaten som ska testas.
- Om resultatet sedan är statistiskt signifikant förkastas nollhypotesen. När nollhypotesen förkastas kan man utgå från att det inte är sannolikt att slumpen eller en tillfällighet ligger bakom resultatet. (Holme, 2011)

Ett sätt att bestämma den statistiska signifikansen är enligt Holme (2011) ett chi-två test. Chi-två värdet ( $\chi^2$ ) utgår från en korrelationstabell och fås fram genom att skillnaderna mellan de observerade och de förväntade observationerna i varje cell kvadreras och divideras sedan med de förväntade observationerna i den cellen enligt formel 3 där  $\chi^2$  = Chi två värdet, O = observerad frekvens och E = förväntad frekvens. (Olsson et.al 2011)

$$\chi^2 = \sum \frac{(O-E)^2}{E}$$

Formel 4. Beräkning av Chi-två värde. Källa: Olsson et.al. (2011)

De förväntade observationerna beräknas för varje cell genom att summan av observationer i den cellens rad multipliceras med summan av observationer för den cellens kolumn dividerat med det totala antalet observationer. (Esaisasson, 2007)

Nollhypotesen utgår alltså ifrån att skillnaden mellan det förväntade värdet och det faktiska utfallet är låg, men ju större skillnaderna är desto troligare är det att det kan finnas ett samband mellan variabler. (Newbold, 1999)

Det  $\chi^2$  värde som framkommer jämförs sedan med ett kritiskt Tabellvärde för  $\chi^2$  som utläses baserat efter antalet frihetsgrader och den signifikansnivå som bestämt. Frihetsgraderna beräknas genom att antalet rader-1 multipliceras med antalet kolumner -1.

Om det framräknade  $\chi^2$  värdet är högre än det kritiska Tabellvärdet kan nollhypotesen förkastas och tilltron till ett sambandet mellan två variabler kan styrkas för den signifikansnivå som valts. (Olsson et.al. 2011)

Som en förlängning av  $\chi^2$  värdet kan man räkna om det till Cramers V. Cramers V beräknas genom att ta kvadratroten ur  $\chi^2$  dividerat med summan av det totala antalet observationer

multipliserat med det minsta värdet av antingen antalet rader ( $r$ ) – 1 eller antalet kolumner ( $k$ ) – 1, enligt formel 4. (Esaiasson, 2007)

$$\text{Cramers } V = \sqrt{\frac{\chi^2}{\text{antal observationer} \times \text{det minsta värdet av antalet } r - 1 \text{ eller } k - 1}}$$

Formel 5. Beräkning av Cramers  $V$ . Källa: Esaiasson (2007)

Cramers  $V$  kan bara anta ett positivt värde mellan 0 och 1 och ett mått på styrkan i ett samband mellan två variabler kan urskiljas, desto närmare 1 Cramers  $V$  kommer, desto starkare är sambandet. Då  $\chi^2$  antar väldigt olika värden beroende på antalet celler som är med i beräkningen kan då Cramers  $V$  användas vid jämförelser mellan styrkan i sambandet mellan olika variabler. (Esaiasson, 2007)

### 3.6 Etiska aspekter & Personuppgiftslagen

Bryman (2011) tar upp ett antal etiska principer som man bör ta hänsyn till i samband med forskning i Sverige.

- Informationskravet: De som berörs av undersökningen skall informeras om dess syfte, de ska också få reda på att deras deltagande är frivilligt.
- Konfidentialitetskravet: Alla uppgifter om de personer som ingår i undersökningen skall behandlas med högsta konfidentialitet, och uppgifterna måste förvaras på ett sådant sätt att obehöriga ej har tillgång till eller kan komma åt dem.
- Nyttjandekravet: Uppgifterna som samlas in i samband med undersökningen får endast användas för forskningsändamålet.

Bryman (2011) hänvisar även till fyra frågeställningar som kan sägas sammanfatta de områden där de etiska principerna eventuellt kan brytas. Du ska fråga dig;

- "Förekommer det någon skada för deltagarnas del?"
- "Förekommer det någon brist på samtycke från deltagarnas sida?"
- "Inkräktar man på privatlivet?"
- "Förekommer det någon form av bedrägeri, falska förespeglingar eller undanhållande av viktigt information?"

I Sverige regleras behandlingen av personuppgifter i personuppgiftslagen (PUL). Syftet med PUL är att skydda människor från att deras personliga integritet ska kränkas i samband med att deras personuppgifter behandlas. Begreppet behandlas omfattar insamling, registrering, lagring, bearbetning, spridning, utplåning med mera. (Datainspektionen, 2013)

Eftersom genomförandet av det här arbetet kommer omfatta ett användande av flertalet av de begrepp som används för att definiera uttrycket behandlas, är PUL och de skyldigheter som uppkommer i samband med behandling av personuppgifter viktig att känna till.

I Personuppgiftslagen, (Riksdagen, 2013), står att personuppgifter bara får behandlas om det är lagligt och sker i enlighet med god sed. Behandling av personuppgifter för historiska, statistiska eller vetenskapliga ändamål anses inte oförenlig med de ändamål för vilka uppgifterna samlades in. Om personuppgifterna har samlats in från någon annan källa än den registrerade ska den som behandlar personuppgifterna självständigt lämna den som registrerats

information om behandlingen av uppgifterna. Information behöver inte lämnas om det skulle innebära en oproportionerligt stor arbetsinsats. Information som ska lämnas till den registrerade är uppgift om den personuppgiftsansvariges identitet, uppgift om ändamålen med behandlingen. (Riksdagen, 2013)

Efter ett säkerställande om att behandlingen av personuppgifterna i registerutdraget från Lantmäteriets återförsäljare sker i enlighet med personuppgiftslagen krävs det även att de som ingår i registret informeras om att deras personuppgifter behandlas. Då det skulle innebära en oproportionerligt stor arbetsinsats att meddela samtliga i registerutdraget kommer endast de 400 som ingår i stickprovet att meddelas den information som de är berättigade till enligt personuppgiftslagen. De kommer även att meddelas om att deras personuppgifter inte kommer att bevaras längre än arbetet kräver. Enligt Bryman (2011) informerades även respondenterna om frivilligheten i att delta.

## 4 Resultat

Endast de frågor och svar som motsvarar arbetets övergripande syfte redovisas här. Det är bara de som svarat på frågan vars svar redovisas, men procentueringen utgår från summan av antalet svarande för varje variabel. För komplett svarsredovisning se Bilaga 3.

I de fall frågan var öppen grupperades svaren för att skapa mer lätthanterliga grupper att jämföra mellan. När svaren redovisas för populationen som helhet är det den viktade andelen som redovisas, svarsandelen har då justerats efter stratas andel av totalpopulationen, se Tabell 6. De olika stratas vikt beräknades enligt formel 2.

Tabell 6. Stratas vikt

Strata	Vikt
Boende på sin fastighet	1,632060404
Boende i Stockholm	0,443409822
Ej boende på sin fastighet eller i Stockholm	0,847309843

Chi-två test har endast använts på de frågor som har betydelse för arbetets övergripande syfte och där sambandets styrka är intressant att testa. De chi-två värden som presenteras är baserade på de respondenter som hade svarat på frågan.

### 4.1 Bakgrundsfrågor

Här redovisas endast de frågor som är av betydelse för arbetets övergripande syfte, på vilket sätt respondentens skogsinnehav förvärvats, och om de bor på landsbygden eller i en storstad.

På frågan om hur skogsägarna förvärvat sin fastighet hade 17 procent angett en kombination av alternativ. Gemensamt för alla kombinationer var att förvärvet delvis skett genom köp av släkting. Alla dessa kombinationer presenteras därför sammanslagna med köp av släkting för att åstadkomma mer jämförbara grupper. Totalt blev det ett jämnt förhållande mellan de olika förvärvsformerna. Inom strata boende i Stockholm kunde man se en något högre representation av skogsägare som ärvt eller fått sin skogsfastighet i gåva, se Tabell 7

Tabell 7. Förvärvsform fördelat på strata

4. Hur har du förvärvat huvuddelen av din skog?	Viktad andel	Boende på sin fastighet	Boende i Stockholm	Ej boende på sin fastighet eller i Stockholm
Arv/Gåva	37%	38%	47%	28%
Köp av släkting inkl. kombinationer	32%	32%	19%	37%
Köp på marknaden	31%	30%	34%	31%

På frågan om respondenten bor på landsbygden eller i en tätort blev fördelningen att 83 procent uppgav att de bodde på landsbygd eller i en tätort med mindre än 1 000 invånare. 15 procent av skogsägarna svarade att de bodde i en tätort med mer än 10 001 invånare. I strata boende i Stockholm svarade 71 procent av skogsägarna att de bodde i en tätort med mer än 10 001 invånare medans 27 procent uppgav att de bodde på landsbygden. För strata ej boende på sin fastighet eller i Stockholm uppgav 75 procent att de bodde på landsbygden, 13 procent uppgav att de bodde i en tätort med mindre än 30 001 invånare, se Tabell 8.



Tabell 8. Skogsägarnas svar på frågan om de bor på landsbygd eller i tätort fördelat på strata

11. Bor du på landsbygd eller i tätort?	Tot alt	Boende på sin fastighet	Boende i Stockholm	Ej boende på sin fastighet eller i Stockholm
Landsbygd	80%	94%	27%	75%
Tätort med 200 - 1 000 invånare	3%	3%	0%	4%
Tätort med 1 001 - 10 000 invånare	2%	1%	2%	4%
Tätort med 10 001 - 30 000 invånare	1%	0%	2%	4%
Tätort med 30 001 - 100 000 invånare	3%	1%	11%	1%
Tätort med mer än 100 001 invånare	11%	0%	58%	10%

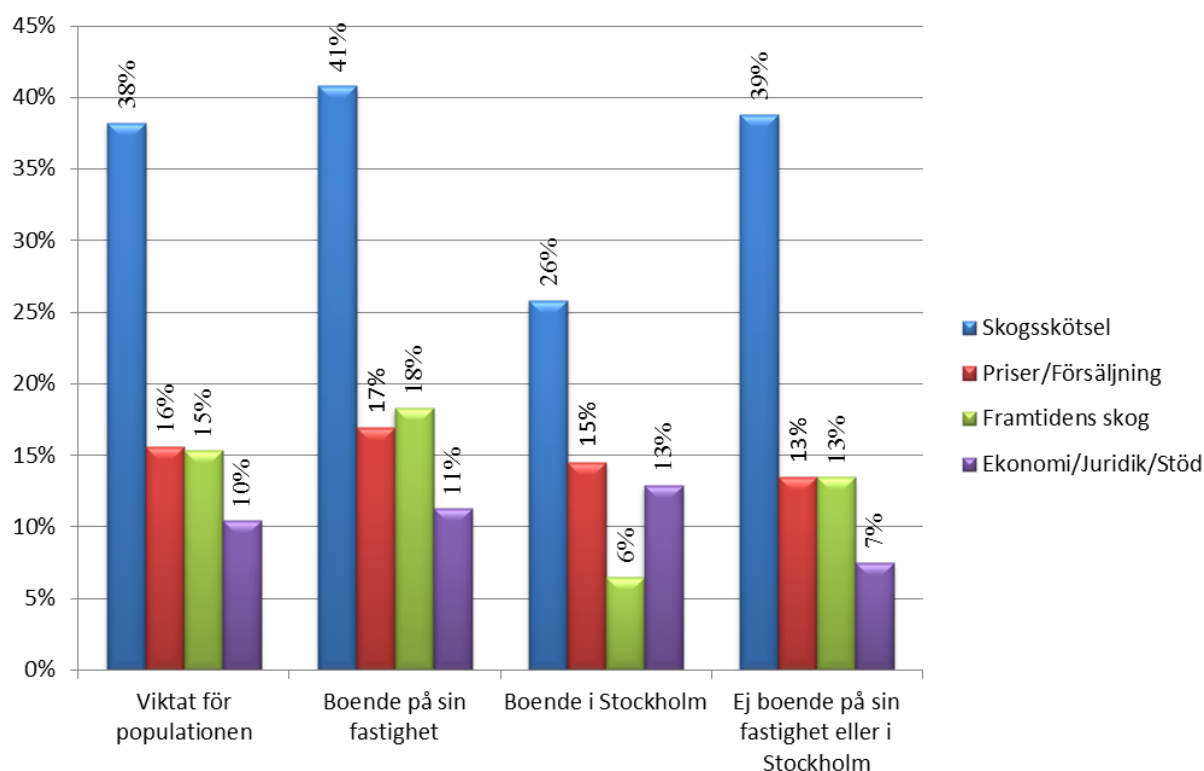
På den öppna frågan angående vilka tre saker skogsägarna skulle behöva veta mer om för att få ut mer värde ur sin skog delades svaren under bearbetningen in i 18 tydligt definierade svarsgrupper. För att göra jämförelsen lättare vid svarssammanställningen delades de sedan in i 4 grövre grupper, se Tabell 9.

Tabell 9. De områden skogsägarna ville veta mer om för att få ut ett högre värde ur sin skog fördelat på de svarsgrupper de grupperades i

Svarsgrupp	Skogsskötsel	Priser/Försäljning	Framtidens skog	Ekonomi/Juridik/Stöd
Svar	Gödsling	Framtidens virkespriser/efterfrågan	Trädslagsval/plant material	Ekonomisk planering
	Alternativa avverkningsmetoder/blädning	Energiskog	Framtidens klimats påverkan på skogen	Skogsmaskiner
	Skogens biologi	Prissättning GROT	Skogspolitik	Stöd till NV
	Optimerade skötselmodeller			Fastighetsrätt
	Viltvård/viltskador			Vidareförädling
	Skötsel			
	Dikning			

Frågan tolkades som att de som inte besvarade frågan inte ansåg sig behöva veta mer om något område. Procentueringen utgår alltså från det totala antalet svar.

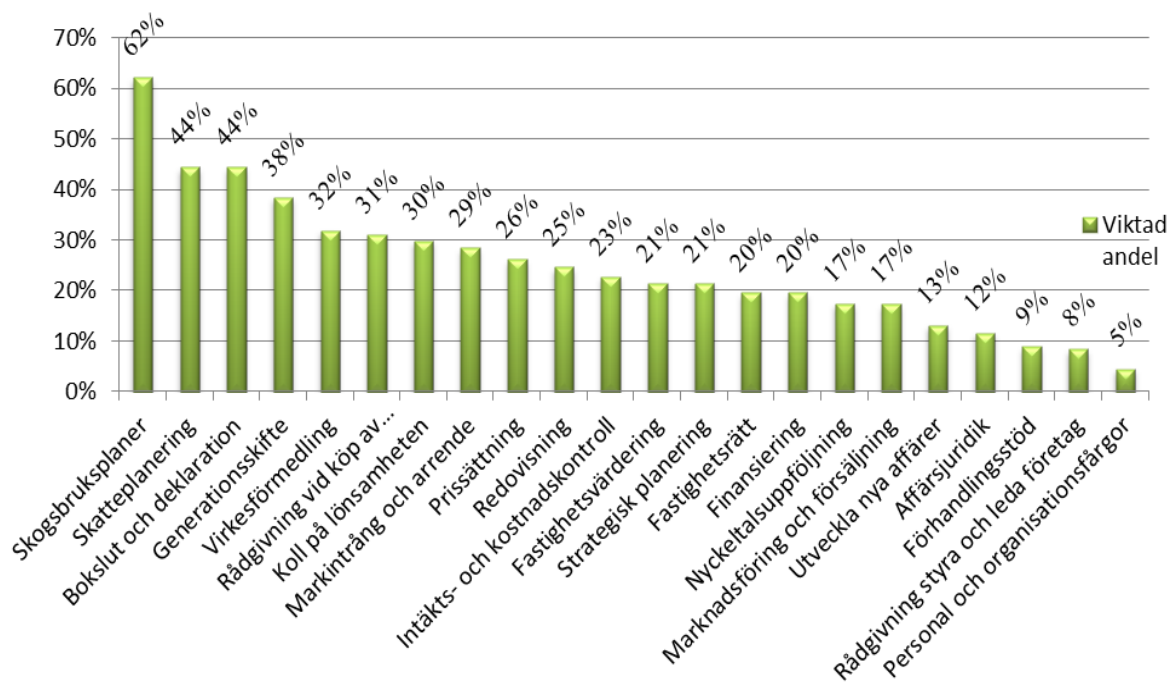
Skogsägarna ville veta mest praktisk skogsskötsel. Därefter var det en jämn fördelning mellan de som ville veta mer om priser och virkesförsäljning och framtidens skogsbruk. Minst kände de att de behövde veta om ämnen som berörde företagsekonomi, investeringar och olika stöd som kunde utbetalas, se Figur 2.



Figur 2. Vilka områden skogsägarna skulle behöva veta mer om för att få ut ett högre värde ur sin skog.

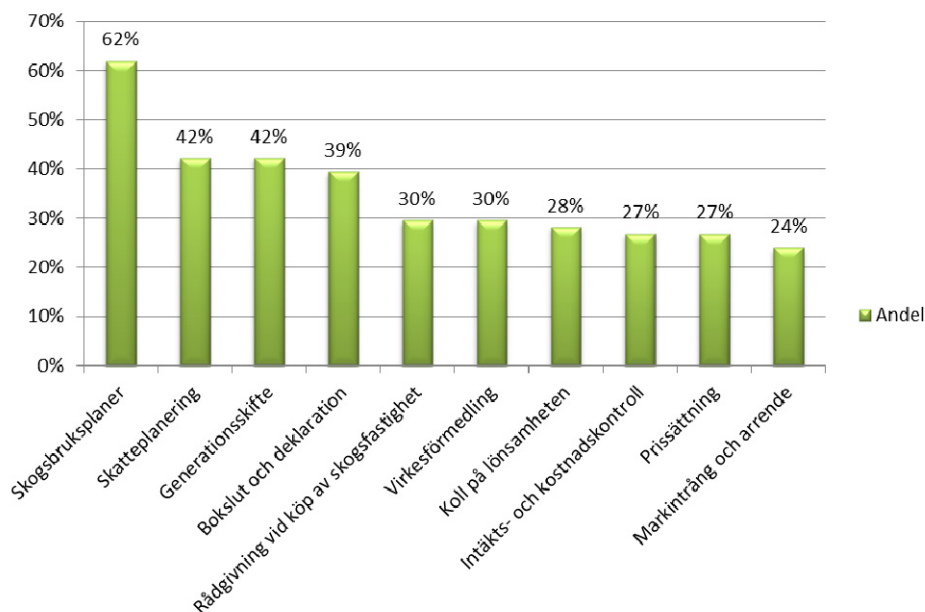
#### 4.2 Vilka begrepp förknippar skogsägarna med affärsrådgivning till skogsägare?

På frågan om vilka begrepp skogsägarna förknippade med affärsrådgivning till skogsägare förknippade flest, 62 procent, skogsbruksplan med affärsrådgivning. Begreppet skogsbruksplan var även det begrepp som flest förknippade med affärsrådgivning om man tittade på varje strata enskilt, se Figur 5,6 och 7. De därefter mest förknippade begreppen med affärsrådgivning var i ordningsföljd, skatteplanering med 44 procent, bokslut och deklaration med 44 procent, generationsskifte med 38 procent och virkesförmedling med 32 procent, se Figur 3.



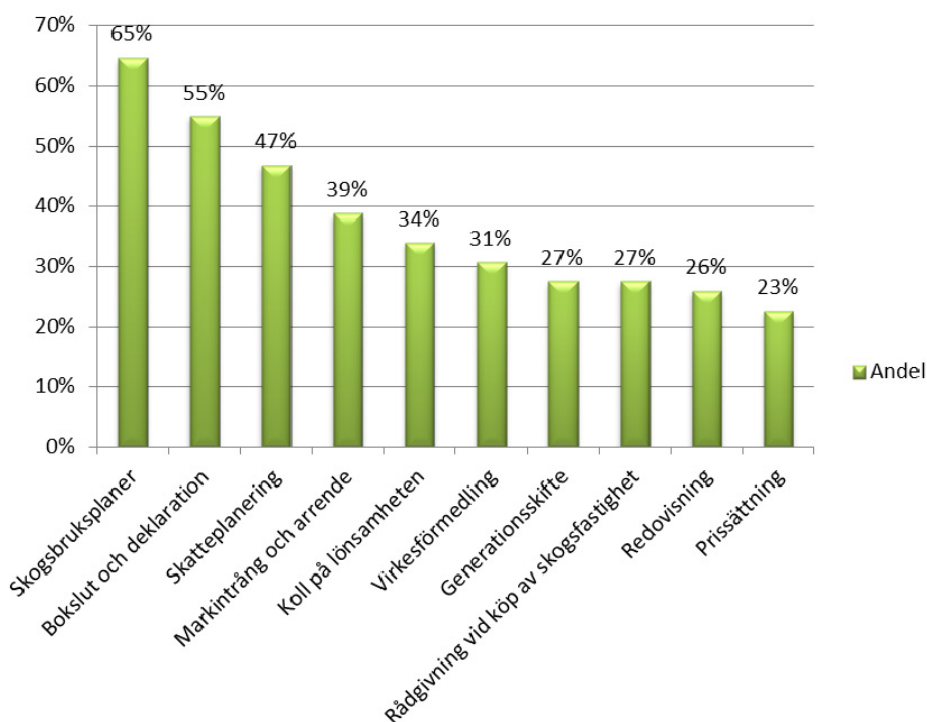
Figur 3. Fördelning över vilka begrepp skogsägarna förknippar med affärsrådgivning till skogsägare.

I strata boende på sin fastighet förknippade lika många, 42 procent, skatteplanering och generationsskifte med affärsrådgivning till skogsägare. Bokslut och deklaration kom först på fjärde plats med 39 procent, se Figur 4.



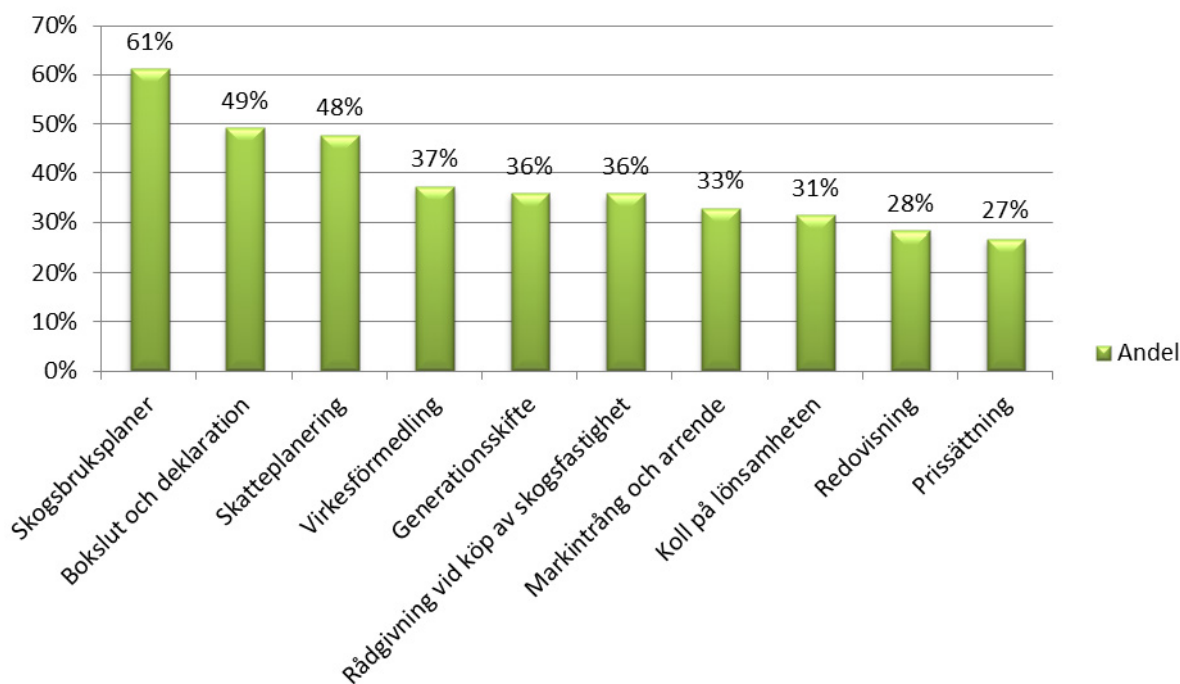
Figur 4. De 10 begrepp som skogsägarna i strata boende på sin fastighet förknippar mest med affärsrådgivning till skogsägare.

Inom strata boende i Stockholm anser 39 procent att markintrång och arrende förknippas med affärsrådgivning, se Figur 6. Cirka 10 procent fler än i populationen som helhet där 29 procent förknippar begreppet med affärsrådgivning, se Figur 5.



Figur 5. De 10 begrepp som skogsägarna i strata boende i Stockholm förknippas mest med affärsrådgivning till skogsägare.

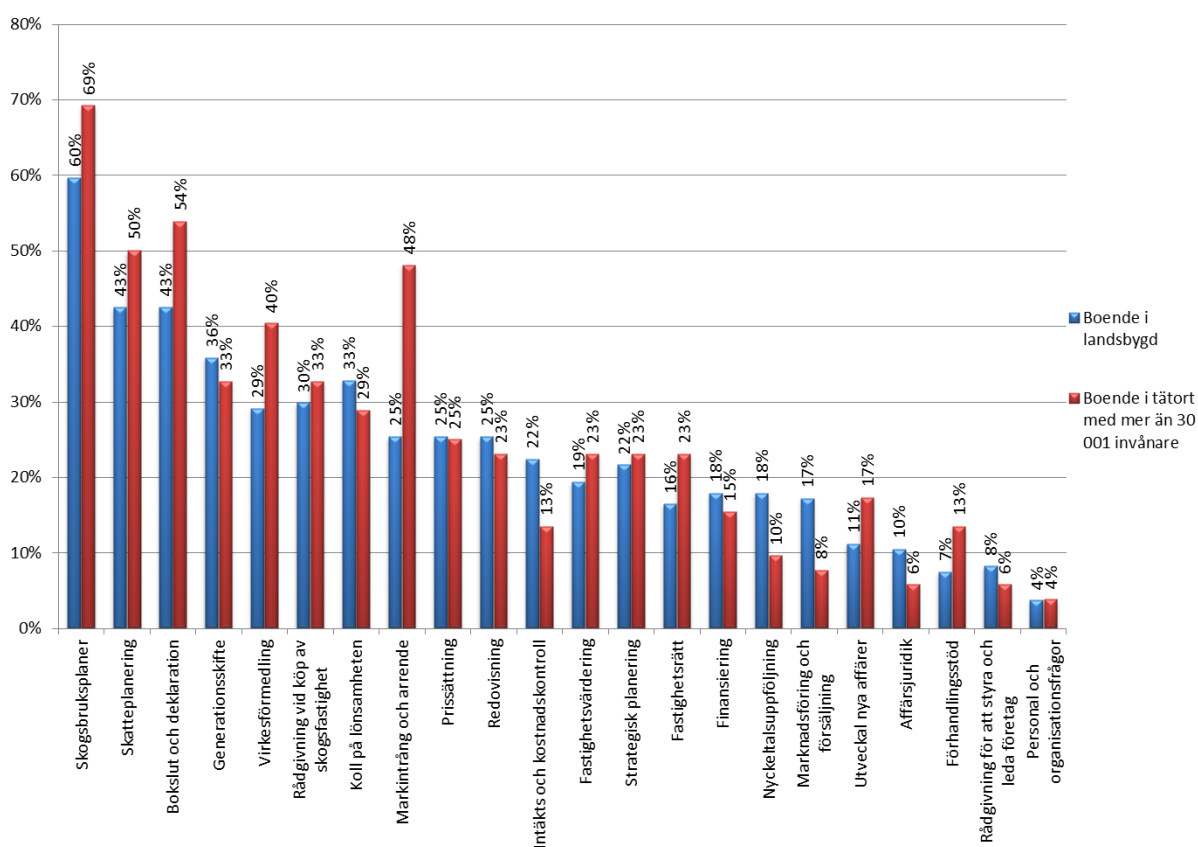
Strata ej boende på sin fastighet eller i Stockholm var det strata där flest, 36 procent, ansåg att rådgivning vid köp av skogsfastighet förknippas med affärsrådgivning till skogsägare, se Figur 6.



Figur 6. De 10 begrepp skogsägarna i strata Ej boende på sin fastighet eller i Stockholm förknippas mest med affärsrådgivning till skogsägare.

För ett test av nollhypotesen att det inte finns något samband mellan strata tillhörighet och vilka begrepp som förknippas med affärsrådgivning till skogsägare antar  $\chi^2$  30,52 med det kritiska värdet 55,76 går det ej att förkasta nollhypotesen och inget samband går att styrka. Cramers V antar här värdet 0,12 vilket tyder på ett måttligt samband mellan strata och vilka begrepp som förknippas med affärsrådgivning till skogsägare.

Vid en gruppering av svaren efter var respondenten uppgav att den bodde uppgav 48 procent av de som bodde i en tätort med mer än 30 001 invånare att de förknippade markintrång och arrende med affärsrådgivning, se Figur 7.  $\chi^2$ . Värdet blev i det här fallet 27,93 och vid en jämförelse med det kritiska värdet 55,76 går det ej att förkasta nollhypotesen och inget samband mellan var skogsägaren bor och dennes åsikt om vilka begrepp som definierar affärsrådgivning till skogsägare kan styrkas. Cramers V blev här 0,11 vilket tyder på ett ganska svagt samband mellan variablerna.

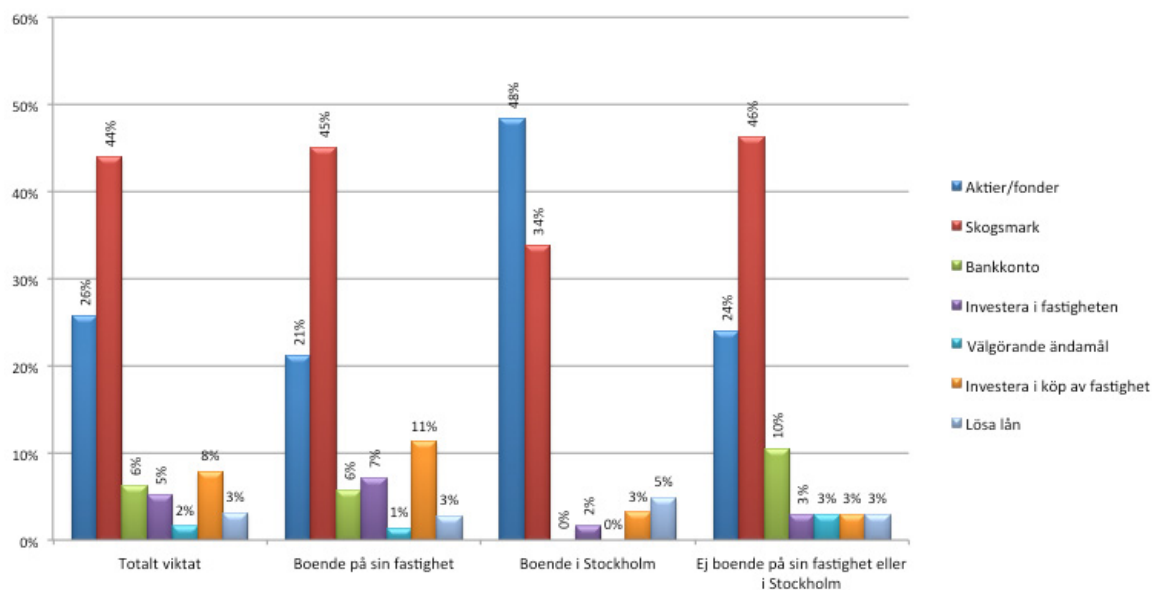


Figur 7. Vilka begrepp skogsägarna förknippar med affärsrådgivning grupperat efter var de bor.

### 4.3 Investera i skog

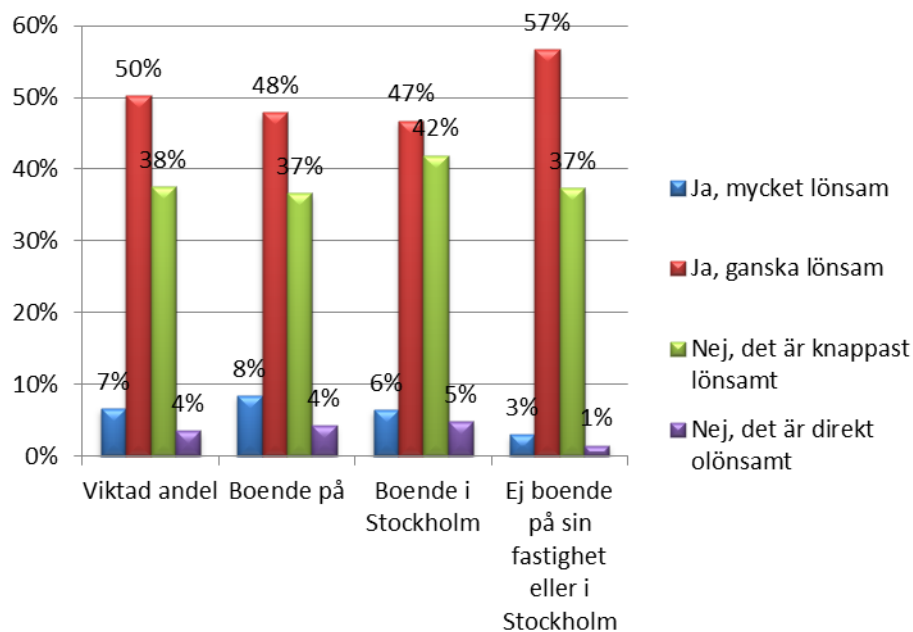
På frågan om vad skogsägarna skulle göra om de hade en miljon kronor över uppgav 44 procent att de skulle investera i skog. 26 procent uppgav att de skulle föredra en placering i aktier eller fonder. För strata boende i Stockholm uppgav 48 procent att de helst skulle placera i aktier eller fonder, endast 34 procent skulle då välja att investera i skog. Av de övriga svarsalternativ som angavs var att investera i ett köp av en ny fastighet som inte var en skogsfastighet det vanligaste, 8 procent föredrog det alternativet, se Figur 8. För att testa nollhypotesen beräknades  $\chi^2$  värdet till 27,57, med det kritiska värdet 21,03 kan nollhypotesen förkastas och det får antas finnas ett samband mellan strata tillhörighet och vad

de skulle investera i. Cramers V antog här värdet 0,27 vilket tyder på ett relativt starkt samband mellan variablerna.



Figur 8. Vad skogsägarna skulle investera i om de hade 1 miljon kronor över.

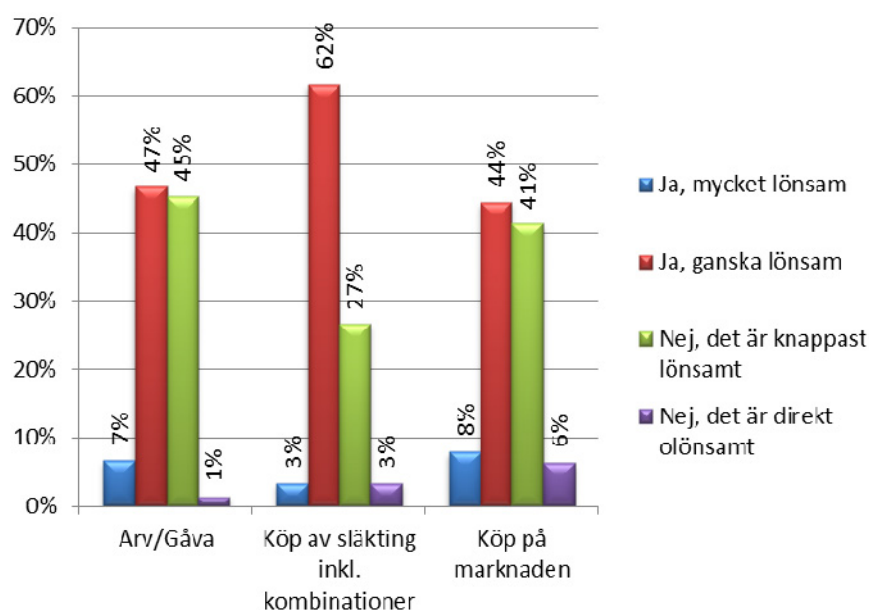
På frågan om det är lönsamt att investera i skog svarar 7 procent att det är mycket lönsamt och 50 procent att det är ganska lönsamt. I strata boende i Stockholm tycker flest, 47 procent, att det knappast eller inte direkt är lönsamt att investera i skog, se Figur 9.  $\chi^2$  värde för frågan blev 3,98 och det kritiska värdet 12,59 vilket betyder att sambandet mellan värderingen av hur lönsamt det är att investera i skog och det strata skogsägaren tillhör kan inte styrkas. Värdet på Cramers V blev 0,1 vilket också det tyder på en låg styrka i sambandet.



Figur 9. Skogsägarnas åsikt om det är lönsamt att investera i skog fördelat på strata.

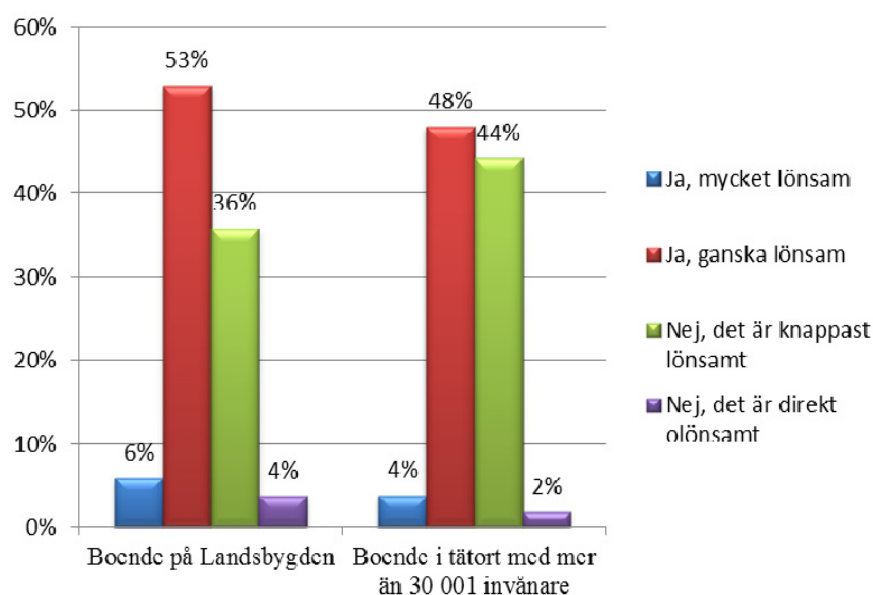
Av skogsägarna som helt eller delvis har förvärvat sin skog genom att köpa den av en släkting tycker 3 procent att det är mycket och 62 procent att det är ganska lönsamt att investera i skog,

se Figur 10.  $\chi^2$  värdet på frågan blev 8,38 och med ett kritiskt värde på 12,59 kan nollhypotesen inte förkastas och därmed går det ej att styrka sambandet mellan förvärvsform och värdering av lönsamheten i att köpa skog. Cramers V 0,15 tyder dock på ett starkare samband än mellan strata tillhörighet och svar på frågan.



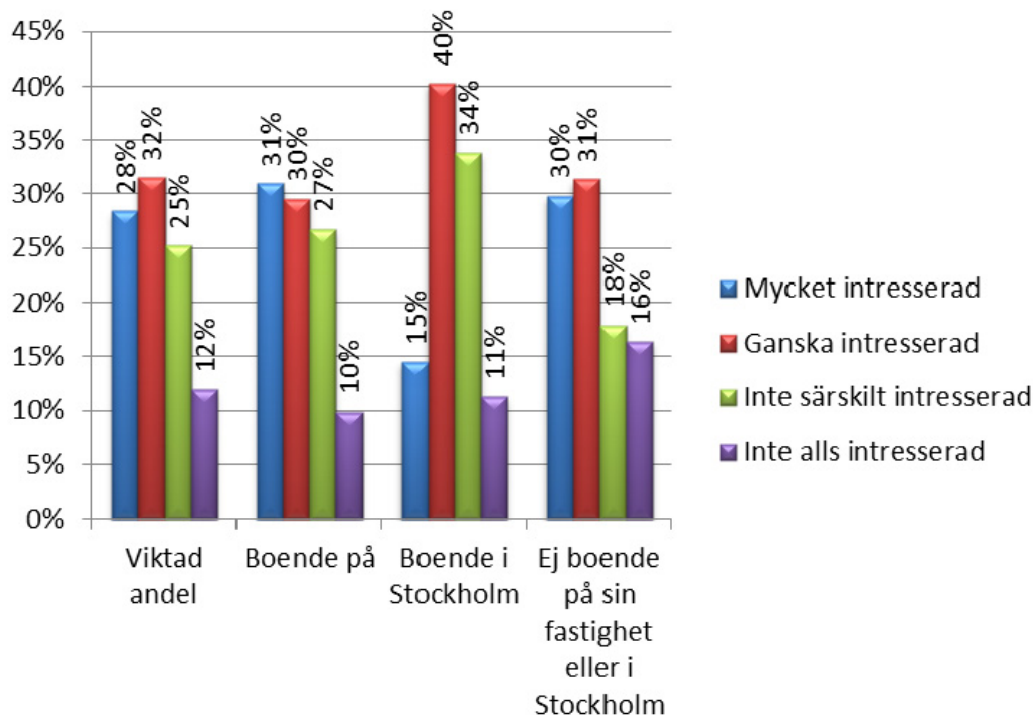
Figur 10. Skogsägarnas åsikt om det är lönsamt att investera i skog grupperat efter förvärvsform.

Om svaret på frågan om det är en lönsam investering att investera i skogsmark grupperades efter var skogsägarna uppgav att de bodde uppgav 6 procent av de som bodde på landsbygden att det var en mycket och 53 procent att det var en ganska lönsam investering. 4 procent av de som bodde i en tätort med mer än 30 001 invånare ansåg att det var en mycket och 48 procent ansåg att det var en ganska lönsam investering, se Figur 11.  $\chi^2$  värde baserat på var de bor blev 4,48 och med ett kritiskt värde på 12,59 kan inget samband mellan var skogsägarna bor och deras åsikt i lönsamheten att köpa skog styrkas. Cramers V på 0,11 tyder på en ganska låg styrka i sambandet mellan boende och åsikt angående lönsamheten i att investera i skog.



Figur 11. Skogsägarnas åsikt om det är lönsamt att investera i skog grupperat efter var de bor.

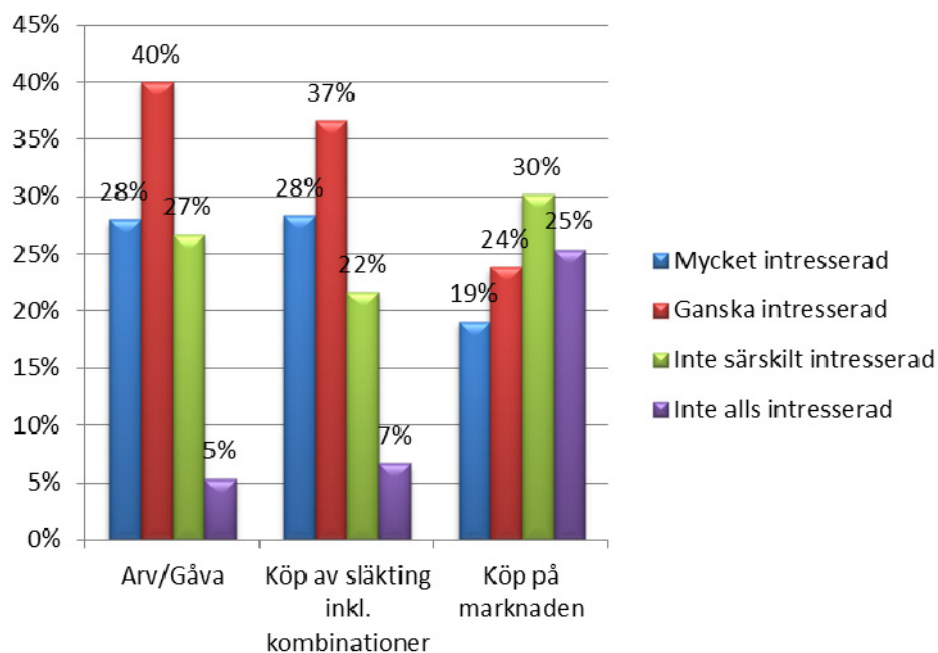
På frågan om skogsägarna skulle vara intresserade av investeringsrådgivning vid köp av skogsfastighet svarade 28 procent att de var mycket intresserade och 32 procent att de var ganska intresserade av rådgivning. Skogsägarna i strata boende i Stockholm var sammantaget minst intresserade av att köpa investeringsrådgivning, endast 15 procent var mycket intresserade medan strata hade störst andel som var ganska intresserade med 40 procent, se Figur 12. Sambandet mellan strata och intresse för investeringsrådgivning gav ett  $\chi^2$  på 9,89, med ett kritiskt värde på 12,59 kan inget samband mellan strata och intresse för investeringsrådgivning styrkas. Cramers V fick här ett värde på 0,16 vilket tyder på ett relativt starkt samband.



Figur 12. Skogsägarnas intresse för investeringsrådgivning, sammanlagt och fördelat på strata.

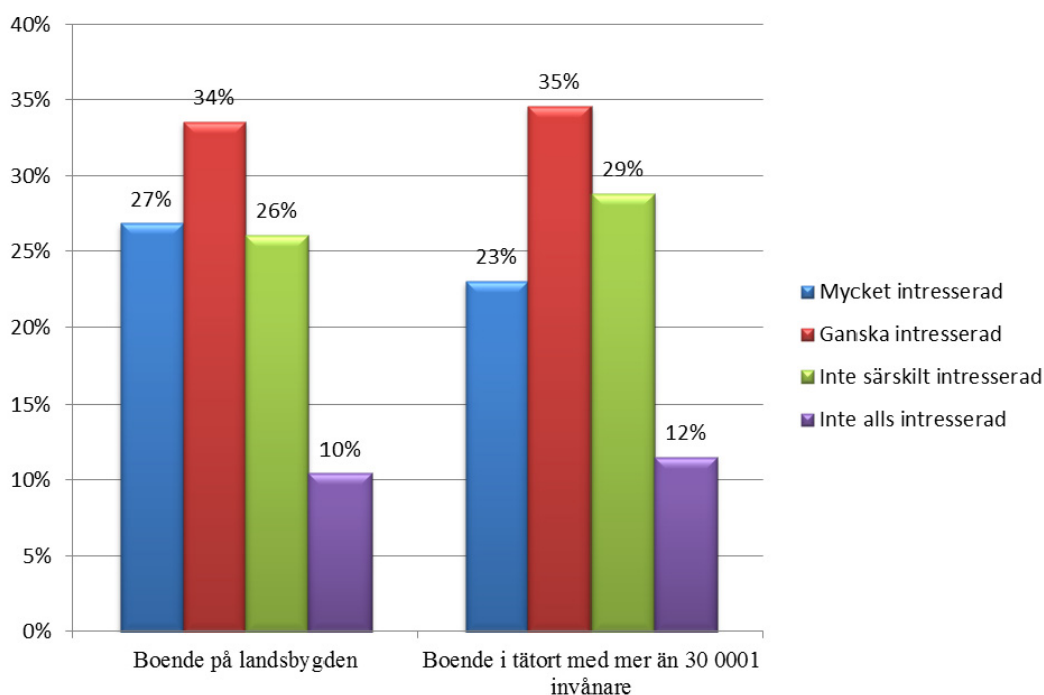
Bland skogsägarna som antingen hade ärvt eller delvis köpt sin skog av en släkting var intresset högst för investeringsrådgivning. Bland de som ärvt skogen var 68 procent mycket eller ganska intresserade av rådgivning. Bland de som delvis köpt skogen av släkting var 65 procent mycket eller ganska intresserade. Bland de som hade köpt huvuddelen av sin skog på marknaden var endast 19 procent mycket intresserade och 24 procent ganska intresserade, se Figur 13.  $\chi^2$  värdet 17,97 och det kritiska värdet 12,59 tyder på att det finns ett samband mellan skogsägarens förvärvsform och intresset för att köpa rådgivningstjänster i samband med en investering i en skogsfastighet. Cramers V antar här värdet 0,22 vilket tyder på ett måttligt starkt samband.





Figur 13. Skogsägarnas intresse för investeringsrådgivning vid köp av skogsfastighet grupperat efter förvärvsform.

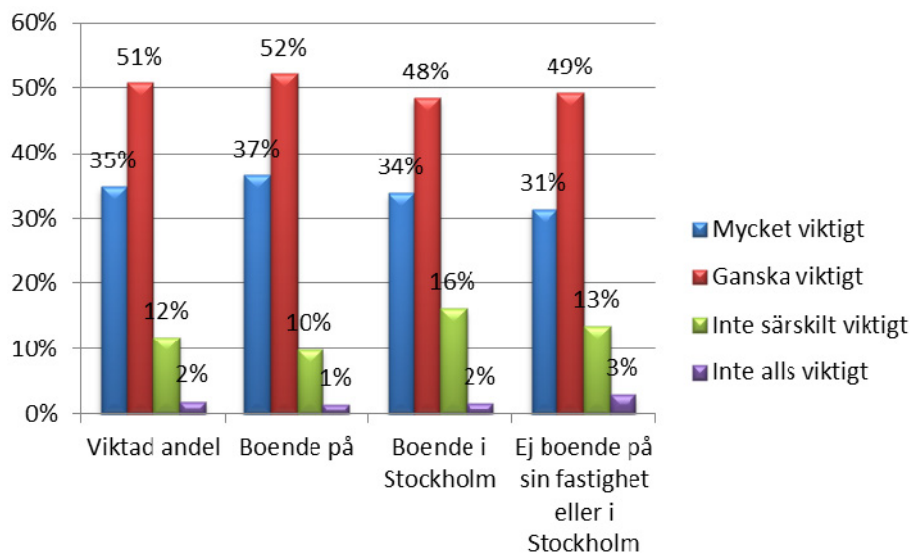
Om intresset för investeringsrådgivning grupperades efter var skogsägarna uppgav att de bodde såg man att 27 procent av de som bodde på landsbygden var mycket intresserade och 34 procent var ganska intresserade. Av de som uppgav att de bodde i en tätort med mer än 30 001 invånare uppgav 23 procent att de var mycket intresserade och 35 procent att de var ganska intresserade, se Figur 14.  $\chi^2$  värdet blev här 7,67 och med det kritiska värdet 12,59 kan inte sambandet mellan var skogsägaren bor och intresset för investeringsrådgivning styrkas. Cramers V blev här 0,14.



Figur 14. Intresse för investeringsrådgivning vid köp av skogsfastighet grupperat efter var skogsägarna bor.

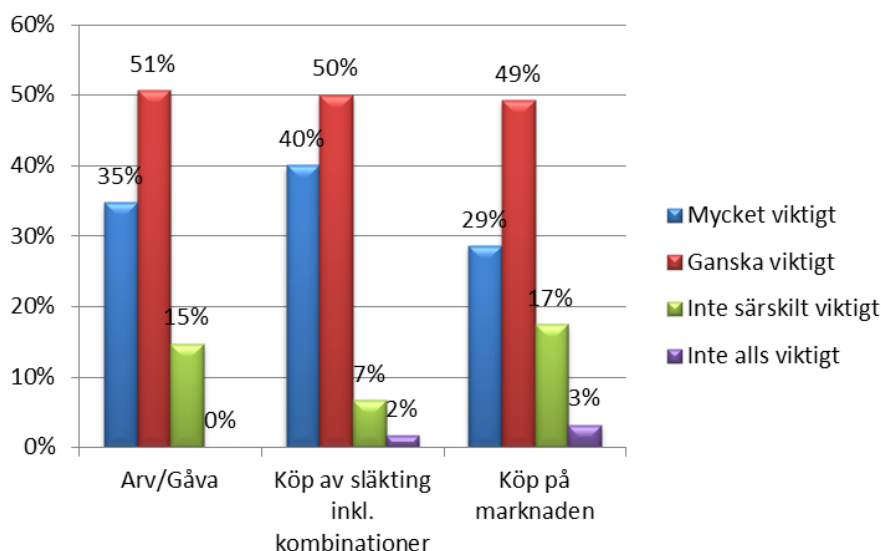
#### 4.4 Avkastningen från skogen

Majoriteten, 86 procent, av skogägarna tycker att det antingen är mycket eller ganska viktigt att öka avkastningen från sin skog. I strata boende på sin fastighet tycker flest att det är viktigt där 37 procent tycker att det är mycket viktigt medan 52 procent anser att det är ganska viktigt. Strata ej boende på sin fastighet eller i Stockholm har lägst andel respondenter som tycker att det är viktigt att öka avkastningen, där tycker 31 procent att det är mycket eller ganska viktigt, se Figur 15.  $\chi^2$  värdet blev 1,85 med ett kritiskt värde på 12,59 kan inte något samband mellan strata och vikten av att öka avkastningen från skogen styrkas. Cramers V 0,07 tyder på ett lågt samband.



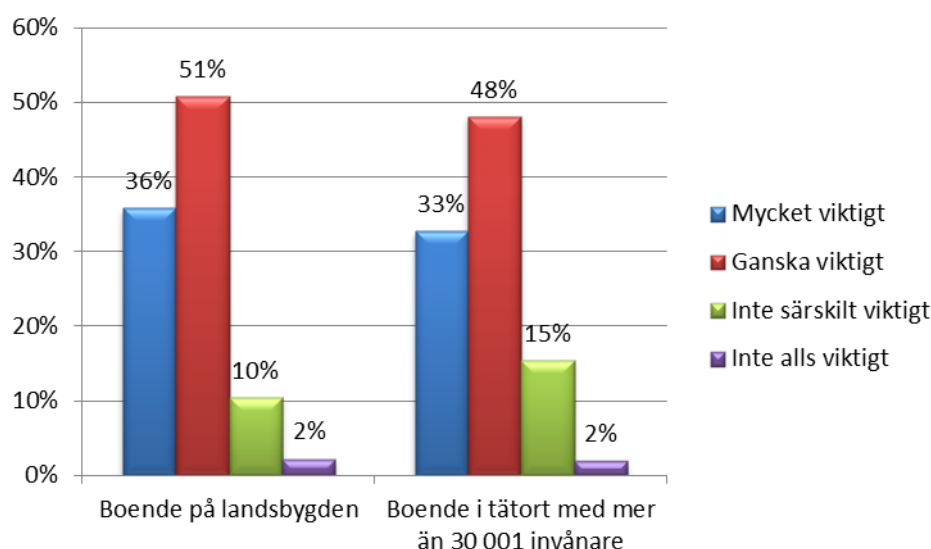
Figur 15. Hur viktigt skogsägarna tycker att det är att öka avkastningen från sin skog fördelat på strata.

Av de som delvis har förvärvat skogen genom ett köp från en släkting tycker 90 procent att det är mycket eller ganska viktigt att öka avkastningen. Av de som har köpt huvuddelen av sin skog på öppna marknaden tycker 78 procent att det är mycket eller ganska viktigt att öka avkastningen, se Figur 16.  $\chi^2$  antar 6,17 och inget samband mellan vikten vid att öka avkastningen och förvärvformen för skogen kan styrkas. Cramers V blev 0,13 vilket tyder på en måttlig styrka i sambandet.



Figur 16. Hur viktigt skogsägarna tycker att det är att öka avkastningen från sin skog grupperat efter förvärvsform.

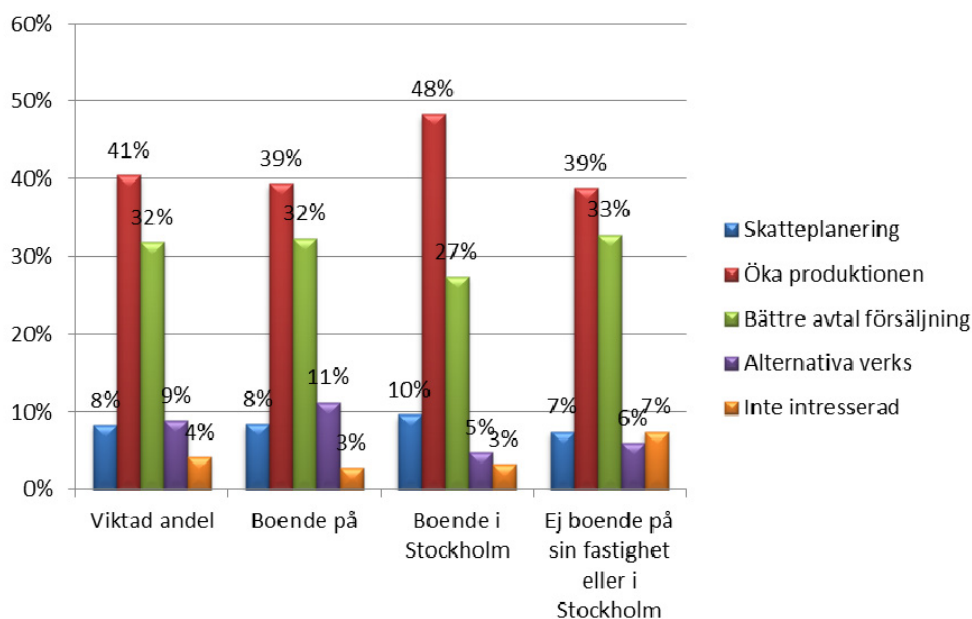
När skogsägarnas svar på frågan hur viktigt det är att öka avkastningen från skogen grupperas efter var de bor kan man se att 36 procent av de som bor på landsbygden tycker att det är mycket viktigt och 51 procent anser att det är ganska viktigt att öka avkastningen. Av de som bor i en tätort med mer än 30 001 invånare anser 33 procent att det är mycket viktigt och 48 procent att det är ganska viktigt, se Figur 17. Inget samband mellan var skogsägaren bor och vikten de lägger vid att öka avkastningen från skogen kan styrkas.  $\chi^2$  värdet blev 4,65 och det kritiska värdet 12,59. Cramers V blev 0,11 vilket tyder på en relativt låg styrka i sambandet.



Figur 17. Skogsägarnas svar på frågan om det är viktigt att öka avkastningen från sin skog grupperat efter var de bor.

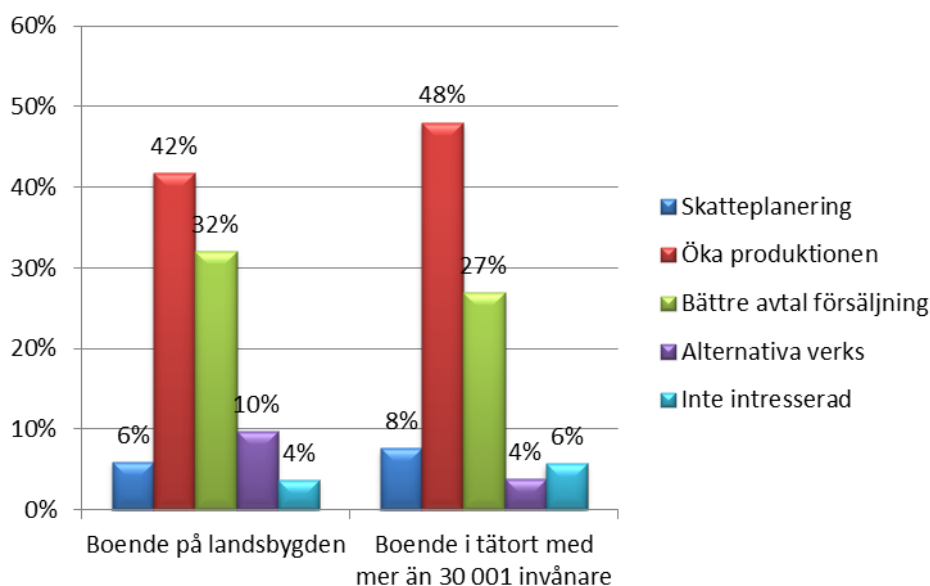
Det sätt flest skogsägare, 41 procent, anser att de skulle kunna öka avkastningen från skogen genom är att öka produktionen. Därefter tror 32 procent att bättre avtal vid virkesförsäljning är nyckeln till att öka avkastningen. Hos skogsägarna i strata boende i Stockholm anser 48 procent att en ökad produktion i skogen är bäst för att öka avkastningen, se Figur 18.  $\chi^2$

värdet är 5,54 och med det kritiska värdet 15,51 går det ej att styrka något samband mellan hur skogsägarna tror att de kan öka avkastningen och deras strata. Cramers V blev 0,34 vilket tyder på en styrka i sambandet mellan variablerna.



Figur 18. Hur skogsägarna tror att de skulle kunna öka avkastningen från sin skog fördelat på strata

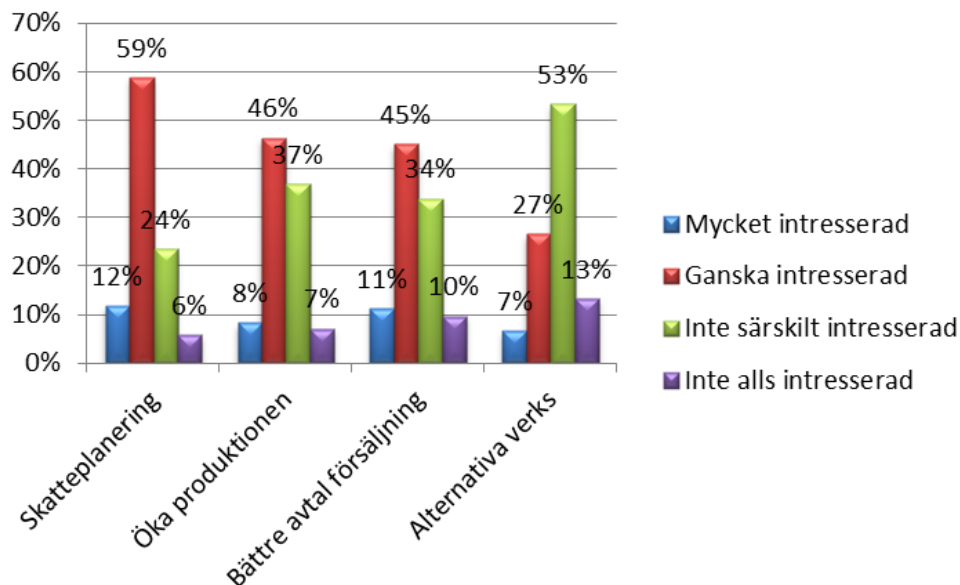
När svaret på hur skogsägarna tror att de bäst skulle kunna öka avkastningen från sin skog grupperas efter hur de bor så anser flest, både på landsbygden och i tätorter med mer än 30 001 invånare att det är genom en ökad produktion i skogen. 48 procent av de som bor i en tätort med mer än 30 001 invånare och 42 procent av de som bor på landsbygden anser detta, se Figur 19. Detta samband kan styrkas med ett  $\chi^2$  värde på 17,96 och ett kritiskt värde på 15,51. Cramers V 0,22 tyder på ett relativt starkt samband.



Figur 19. Hur skogsägarna tror att de skulle kunna öka avkastningen från sin skog grupperat efter var de bor.

På frågan om skogsägarna är intresserade av att köpa rådgivning inom det område de tror att de skulle kunna öka avkastningen från sin skog är det de som tror att skatteplanering skulle

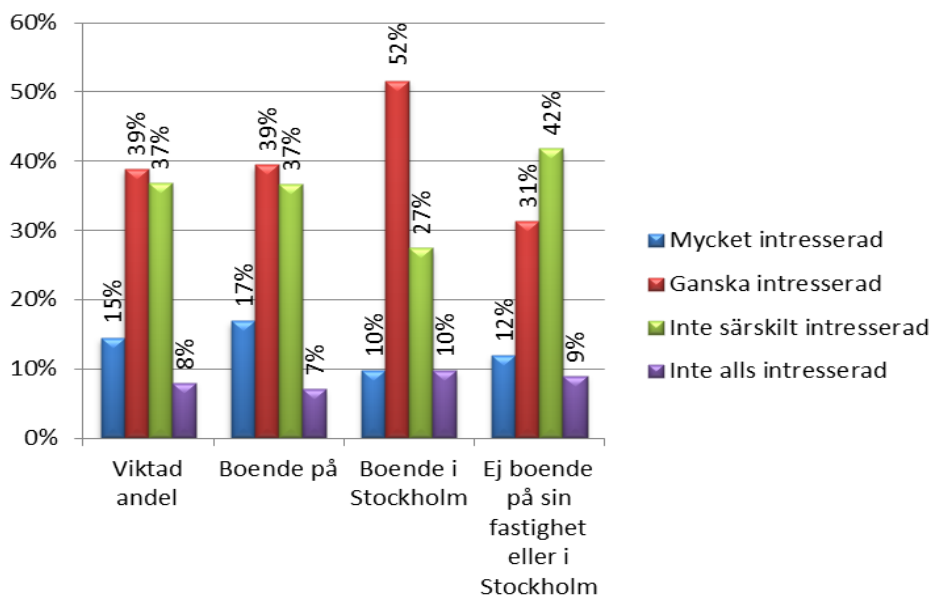
kunna öka avkastningen som är mest intresserade av att köpa rådgivning där 71 procent är mycket eller ganska intresserade. De som har svarat alternativa verksamheter är minst intresserade av att köpa rådgivning för detta, se Figur 20.  $\chi^2$  värdet blir här 13,09 och det kritiska värdet 21,02 nollhypotesen går ej att förkasta. Cramers V blev 0,15 vilket tyder på ett måttligt starkt samband.



Figur 20. Skogsägarnas intresse av att köpa rådgivning inom det område de tror att de skulle kunna öka avkastningen från sin skog inom.

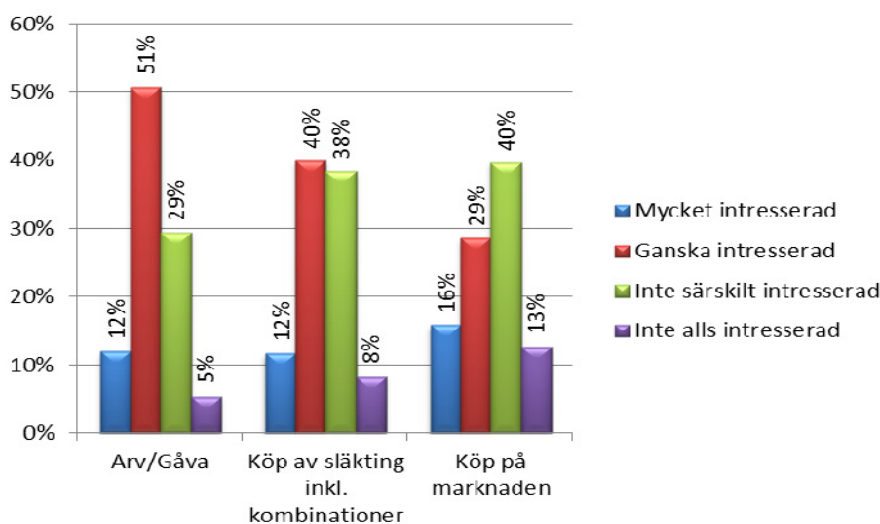
#### 4.5 Rådgivning för att sälja virke

Att köpa rådgivning i samband med virkesförsäljning är mycket intressant för 15 procent och ganska intressant för 39 procent av skogsägarna. I strata boende i Stockholm är 10 procent mycket intresserade och 52 procent ganska intresserade av den här typen av rådgivning. Boende på sin fastighet har högst andel respondenter som är mycket intresserade med 17 procent medans 39 procent är ganska intresserade, se Figur 21.  $\chi^2$  värdet blir 6,81 och med ett kritiskt värde på 12,59 går det ej att styrka sambandet mellan strata tillhörighet och intresse för att köpa rådgivning i samband med virkesförsäljning. Cramers V blir här 0,13 vilket tyder på ett måttligt samband.



Figur 21. Skogsägarnas intresse för att köpa rådgivning i samband med virkesförsäljning fördelat på strata.

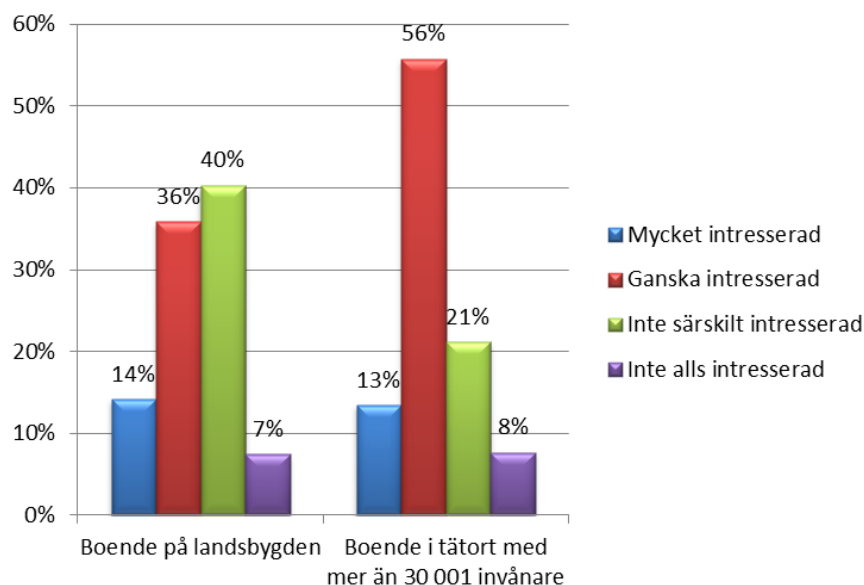
Med bakgrund i förvärvsform är gruppen av skogsägare som förvärvat huvuddelen av sin skog genom arv mest intresserade av rådgivning i samband med virkesförsäljning, 63 procent är mycket eller ganska intresserade. Skogsägarna som har förvärvat huvuddelen av skogen genom köp på marknaden var minst intresserade då endast 44 procent svarade att de hade intresse för den typen av rådgivning, se Figur 22.  $\chi^2$  värdet är 7,5 och det kritiska värdet 12,59, inget samband kan styrkas på signifikansnivån 0,05. Cramers V blev 0,14 vilket tyder på ett måttligt samband.



Figur 22. Skogsägarnas intresse för rådgivning i samband med virkesförsäljning grupperat efter förvärvsform.

När skogsägarnas svar på frågan om deras intresse av att köpa rådgivning i samband med virkesförsäljning grupperas efter hur de bor visar det sig att 14 procent av de som bor på landsbygden är mycket intresserade och 36 procent är ganska intresserade. Av skogsägarna som bor i en tätort med mer än 30 001 invånare är 13 procent mycket intresserade och 56 procent ganska intresserade av den typen av rådgivningstjänst, se Figur 23. Med ett  $\chi^2$  värde på 13,43 och det kritiska värdet på 12,59 kan nollhypotesen förkastas och sambandet mellan

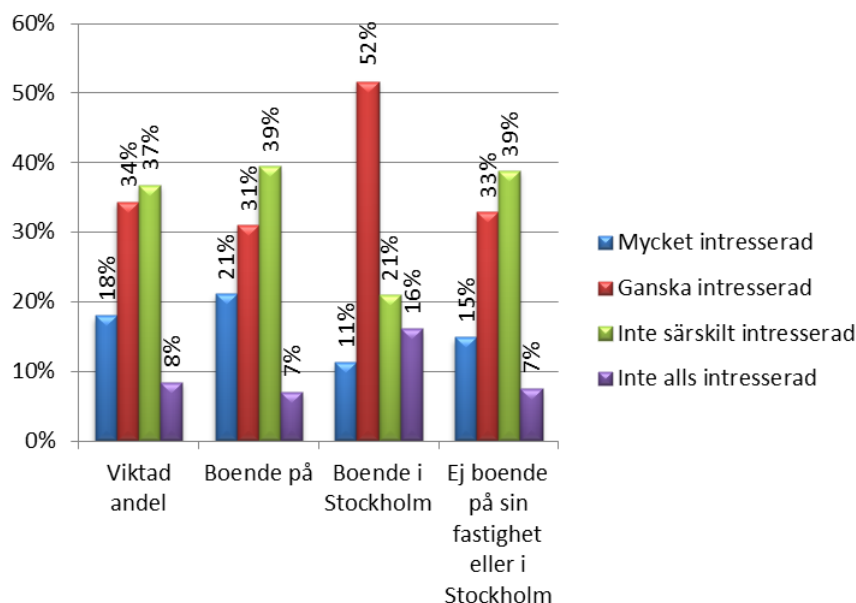
var skogsägarna bor och deras intresse för att köpa rådgivning i samband med virkesförsäljning kan förklaras säkerställt. Cramers V blev här 0,19 vilket tyder på ett relativt starkt samband mellan variablerna.



Figur 23. Skogsägarnas intresse för rådgivning i samband med virkesförsäljning grupperat efter var de bor.

#### 4.6 Rådgivning vid köp av skogstjänster

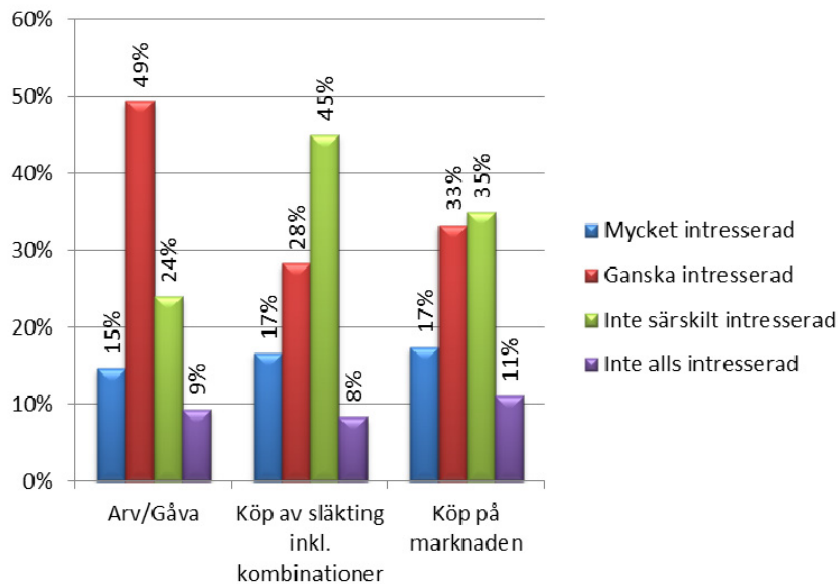
Att köpa rådgivning vid köp av skogstjänster är mycket intressant för 18 procent och ganska intressant för 34 procent av skogsägarna. Av skogsägarna inom strata boende i Stockholm är 63 procent mycket eller ganska intresserade av rådgivning, se Figur 24. Med ett  $\chi^2$  värde på 13,74 och ett kritiskt värde på 12,59 kan nollhypotesen förkastas och det kan förklaras finnas ett statistiskt signifikant samband mellan strata tillhörighet och intresse för att köpa rådgivning i samband med köp av skogstjänster. Cramers V blev här 0,19.



Figur 24. Skogsägarnas intresse för rådgivning vid upphandling för köp av skogstjänster fördelat på strata.

De skogsägare som har förvärvat huvuddelen av sin skog genom arv är mest intresserade av

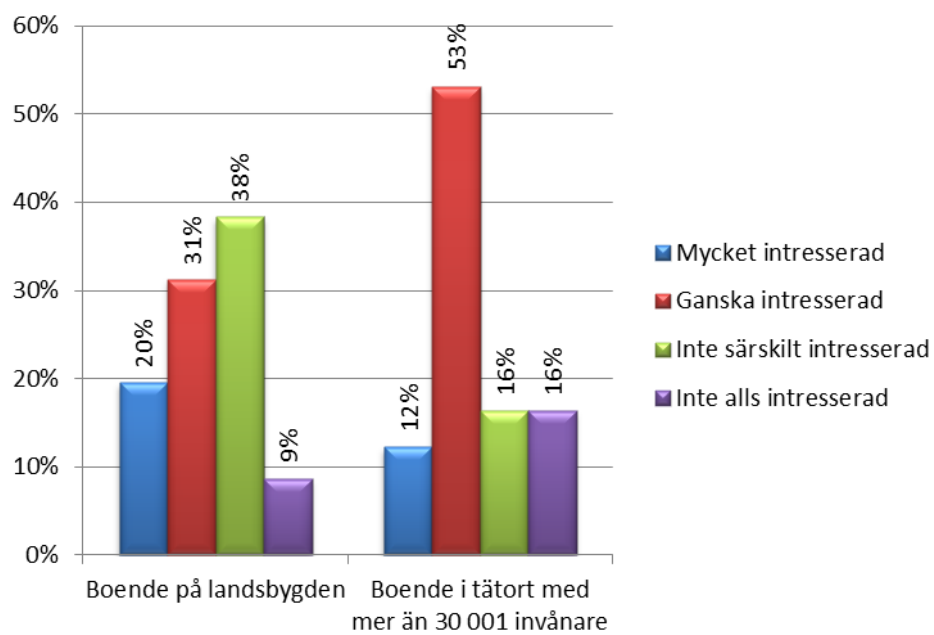
att köpa rådgivning inom det här området då 64 procent svarade att det var mycket eller ganska intresserade. Skogsägarna som har förvärvat delar av sin skog genom att köpa den från en släkting är sammanlagt minst intresserade då bara en andel om 44 procent svarade att de var mycket eller ganska intresserade, se Figur 25.  $\chi^2$  värdet blev här 6,53 och den kritiska nivån är 12,59, nollhypotesen går ej att förkasta. Cramers V blev 0,13 vilket tyder på ett måttligt samband variablerna emellan.



Figur 25. Skogsägarnas intresse för rådgivning i samband med upphandling för köp av skogstjänster grupperat efter förvärvsform.

När skogsägarna grupperades efter var de bor har man sett att 19 procent av de som bor på landsbygden är mycket intresserade och 32 procent ganska intresserade av rådgivning i samband med upphandling för köp av skogstjänster. Av skogsägarna boende i en tätort med mer än 30 001 invånare är 12 procent mycket, och 54 procent ganska intresserade av rådgivning inom området, se Figur 26.  $\chi^2$  värdet blev 14,18 och det kritiska värdet 12,59. Nollhypotesen kan förkastas och sambandet mellan var skogsägaren bor och dennes intresse för att köpa rådgivning i samband med köp av skogstjänster kan styrkas på signifikansnivån 0,05. Cramers V blev 0,19 vilket tyder på ett relativt starkt samband mellan variablerna.





Figur 26. Skogsägarnas intresse för rådgivning i samband med upphandling för köp av skogstjänster grupperat efter var de bor.

## 5 Diskussion

### 5.1 Metodkritik

När urvalet gjordes baserat på postnummer, antingen att skogsägaren var skriven på fastigheten eller i Stockholm, förbisågs att en relativt stor andel av skogsägarna i Stockholms län också bor på sin fastighet i Stockholms län. Detta medförde att 27 procent av de svarande i strata boende i Stockholm uppgav att de bodde på landsbygden och på sin fastighet. Möjligheten att ett antal svarande skulle uppge att de bodde på landsbygden var känd innan sannolikhetsurvalet gjordes då det är möjligt att utläsa att en adress pekar på "gårdsboende". Eftersom rensningen först gjordes för de som bodde på sin fastighet var tanken att majoriteten av de som bodde i Stockholms län på sin fastighet skulle försvinna. Man hade kunnat gå in och detaljgranska den grupp som kallades boende i Stockholm för att rikta undersökningen noggrannare mot storstadsboende skogsägare, men då det även finns adresser i städer med "gårdsliknande" namn, exempelvis Husby Gård, hade det krävt en manuell genomgång av adresserna vilket skulle ha varit allt för tidskrävande. Bakgrundsfrågan om var respondenten bodde gjorde att de i övriga strata som uppgav att de bodde i storstad kunde fångas upp, vilket till viss del kunde kompensera för det bortfall av storstadsboende skogsägare som uppkom.

Något förvånande blev det en väldigt hög andel av skogsägarna i strata ej boende på sin fastighet eller i Stockholm som uppgav att de bodde på landsbygden - 75 procent, och på sin fastighet - 58 procent. Förhoppningen där var att fånga upp fler skogsägare som bodde i intervallet mellan landsbygd och storstad. Till viss del kan det här härledas till att när sorteringen baserades på om skogsägaren var skriven på sin fastighet blev de som ägde fastigheter över 100 hektar skog där skogsfastigheten inte hade en postadress sorterade som ej boende på sin fastighet. Det kan ju vara så att de är skrivna på en skogsfastighet mindre än 100 hektar.

Att genomföra en hypotesprövning för att statistiskt säkerställa sambandet mellan hur olika grupper av skogsägare besvarade frågorna gjorde att det vid redogörelsen av resultaten i studien gick att fokusera på de frågor där svaren statistiskt skiljde sig åt istället för att riskera att drunkna i all data som fanns tillgänglig. Värt att notera är att de frågor där ett samband mellan gruppernas svar inte kunde säkerställas ändå visar på målpopulationens åsikt i frågan som helhet.

### 5.2 Svarsandel och partiella bortfall

Svarsfrekvensen med 200 användbara svar, motsvarande 50 procent efter bortfallsanalys får anses vara godkänd. Stickprovsstorleken hade delvis baserats på en beräknad svarsfrekvens på 50 procent och målet med undersökningen var att få in runt 200 svar vilket skulle ge ett tillräckligt stort svarsunderlag för att kunna jämföra de olika grupperna. Svarsfrekvensen blev lägst i strata boende i Stockholm med 47 procent.

Ett fåtal av de som besvarade enkäterna uppgav att de ägde mindre än 100 hektar skog. Det bestämdes att dessa ändå skulle ses som att de ingick målpopulationen, detta då en vanlig feltolkning av frågan om storlek på innehavet var att respondenterna uppgav den areal som motsvarade deras andel av innehavet då det fanns flera ägare. Eftersom alla i urvalet, enligt Lantmäteriets register, ägde minst 100 hektar skog drogs slutsatsen att de hade missuppfattat frågan.

Vissa av frågornas formuleringar hade uppenbarligen kunnat vara tydligare, men i vissa fall hade det nog inte hjälpt då skogsägarna trots uppmaningen att endast svara ett av svarsalternativen kryssade för flera. Att då förklara frågan obesvarad eller om svaret skulle koda som ett nytt svarsalternativ bedömdes olika på olika frågor. På exempelvis frågan om förvärvsform, där det uttryckligen frågades hur huvuddelen av skogen hade förvärvats kodades de olika kombinationer som uppgavs som nya svarsalternativ då den frågan ansågs viktig för att kunna fylla undersökningens syfte.

Frågorna på den sista sidan, förutom fråga 29 som fick en hög svarsfrekvens, fick ett högt bortfall. Alltså frågorna 30, 31, 32 och 33, se Bilaga 3. Framförallt fråga 30 där det efterfrågades vilka tjänster skogsägarna köper, inte köper eller är intresserade av att köpa. Jag kan tänka mig att de vid det laget var ganska trötta på att besvara enkäten och ofta hade de påbörjat frågan men slutat svara innan de hunnit igenom hälften av begreppen. Detta gör att resultaten från de frågorna inte belystes vid genomgången av resultatet.

### **5.3 Tidigare forskning**

Att som målgrupp i undersökningen ha valt ut skogsägare med mer än 100 hektar produktiv skogsmark känns korrekt då det efter litteraturstudier har visat sig att det är en gräns då ekonomiska mål får en allt större vikt i samband med skogsäggande. Att de ekonomiska målen ges en hög vikt bör urskilja dessa som en viktig målgrupp för LRF Konsult i samband med försäljning av deras affärsrådgivningstjänster. (Lidestav et.al. 2002; Ingemarsson, 2004)

För att förtydliga bilden av om och i så fall på vilket sätt målpopulationen i den här studien skiljer sig eller ser annorlunda på sitt skogsäggande än vad tidigare forskning kommit fram till jämförs relevanta delar av resultaten här med varandra.

De frågor som hämtades från skogsbarometern var bland andra frågan om hur långt ifrån sin skogsfastighet skogsägarna bodde, varifrån huvuddelen av skogsäggarens inkomst kom ifrån och hur stor del av inkomsten som kom ifrån skogen. Även frågorna om skogsägarna anser att det är en lönsam investering att köpa skog idag, hur de skulle investera en miljon kronor och om de hade något lån på fastigheten togs rakt ifrån skogsbarometern.

I skogsbarometern bodde 67 procent av skogsägarna på sin fastighet. Motsvarande siffra när den hade viktats för att gälla hela populationen blev i den här undersökningen 77 procent. Detta kan bero på att det på större fastigheter oftare bedrivs jordbruk som kräver att fastighetsägaren bor på sin fastighet.

I jämförelse med skogsbarometern uppgav 12 procent fler att de förvärvat huvuddelen av sin skog på den öppna marknaden. Andelen som hade lån på sin fastighet var lika stora i skogsbarometern som i den här undersökningen. Skillnaden låg i storleken på lånen, vilket skulle kunna förklaras av storleken på målpopulationens skogsinnehav. I skogsbarometern hade endast 6 procent lån på mer än 2 miljoner kronor, medan motsvarande siffra i den här undersökningen var 22 procent.

I skogsbarometern uppgav 36 procent av skogsägarna att de fick huvuddelen av sin inkomst från anställning och sex procent fick den ifrån skogsbruk. I den här undersökningen blev motsvarande siffror att 18 procent fick huvuddelen av sin inkomst ifrån anställning och 10 procent ifrån skogsbruk. Detta skulle kunna förklaras av både den högre andelen skogsägare som bor på sin fastighet och att skogsägarna i målpopulationen hade innehav från 100 hektar vilket gör att de kan ägna mer tid åt ett skogsbruk som kan inbringa större inkomster. Dock

svarade 14 procent i den här undersökningen att de fick huvuddelen av sin inkomst ifrån en kombination av jord- och skogsbruk. Svartalernativet annat fick 4 procent fler svar i den här undersökningen jämfört med skogsbarometern, 2 respektive 6 procent. Det här kan tyda på att inkomsterna från de areella näringarna varierar, ibland får de huvuddelen från skogen och ibland från jordbruket, och att ägarna av större fastigheter oftare bor på sin fastighet och är mångsysslare.

Skillnaden mellan den här undersökningen och resultaten från skogsbarometern när det kom till frågan om hur stor del av den taxerade inkomsten som kom ifrån skogen var mellan grupperna som fick 0 till 10 procent och 11 till 20 procent av sin inkomst från skogen. den första gruppen hade minskat med 12 procent och den andra gruppen hade ökat med 13 procent. Det var ett förväntat resultat med tanke på att målpopulationen äger större fastigheter.

På frågan om det är en lönsam investering att köpa skogsmark idag skiljer sig det här resultatet inte mycket från skogsbarometern mer än att det i skogsbarometern var en större andel, 6 procent, som tyckte att det var direkt olönsamt. Detta i samband med att det är fler i skogsbarometern som skulle placera en miljon kronor i skogsmark, 44 respektive 68 procent. I skogsbarometern verkar även intresset för att placera i skogsmark öka med arealen på skogsinnhavet. Detta borde ha lett till att skogsägarna i den här undersökningen uppvisade ett högre intresse för att placera i skogsmark än de faktiskt gjorde. En tänkbar anledning till detta kan vara den allmänna orolighet över framtidens virkespriser i samband med att den svenska skogsindustrins vinster har sjunkit ytterligare än vid tidpunkten för skogsbarometern.

Av de mål som Ingemarsson (2004) formulerade utifrån intervjuer med skogsägare och skogsanställda blev alla utom två representerade även i den här undersökningen. De som inte fanns som fast svarsalternativ framkom då som ett öppet svar på frågan. De två mål som inte uppgavs som svar av någon skogsägare var svampproduktion, skogsbetesproduktion och vattenvård. Det är möjligt att detta även kan vara mål för skogsägarna i den här undersökningen, men i den här undersökningen efterfrågades just det främsta målet med skogsägandet.

Naturvård och bevarandemål har med tiden fått en allt större vikt i samband med skogsägande, även om dessa mål verkar avta i samband med att storleken på skogsinnhavet ökar förväntades det att andelen som har dessa mål skulle blir högre i den här undersökning än i de tidigare. Enligt Ingemarsson (2004) uppvisar också utbör ett större intresse för de mjuka värdena. Precis som skogsägarna i Lidestav et.al. (2002) svarade skogsägarna att de ekonomiska målen var viktigast och därefter rekreation. Just skogsägarna som uppgav att de bodde i en tätort med mer än 100 001 invånare var den grupp där störst andel gav jakt och rekreation, bevarande och skapande av naturvärden och övriga mjuka värden högst vikt i samband med sitt skogsägande.

Även fast skogsägarna i strata boende i Stockholm och de i gruppen som bodde i en tätort med mer än 100 001 invånare var de grupper där flest uppgav bevarandemål som det viktigaste målet i samband med sitt skogsägande så var den ekonomiska avkastningen det mål som flest uppgav var målet med skogsägandet, se Bilaga 3. Till skillnad från Gunnarsson et.al. (2004) där segment ett uppgav naturvård som det mål som hade det högsta värdet.

Även fast frågan om vilka områden skogsägarna skulle vara intresserade av att köpa rådgivning inom fick en låg svarsfrekvens uppvisade svaren precis som skogsägarna i

Gunnarsson et.al. (2004) att de områden som flest var intresserade av rådgivning inom var generationsskifte och rådgivning i samband med köp av skogsfastighet, se Bilaga 3.

#### **5.4 Vilka tjänster förknippar skogsägarna med affärsrådgivning till skogsägare?**

De begrepp som rangordnade sig som högst förknippade med begreppet ”affärsrådgivning till skogsägare” skiljde sig inte nämnvärt mycket mellan de tre strata. Skogsbruksplaner, bokslut och deklaration, skatteplanering, virkesförmedling och rådgivning vid köp av skogsfastighet hamnade högt bland alla strata. Strata boende på sin fastighet uppgav i högre utsträckning än de andra att generationsskifte sammankopplades med affärsrådgivning, och skogsägarna boende i Stockholm angav i högre utsträckning än de andra att markintrång och arrende hörde samman med affärsrådgivning. Även när man tittade på resultatet utifrån hur skogsägarna angav att de bodde, på landsbygd eller i en tätort med mer än 30 001 invånare visade det sig att rådgivning inom området markintrång och arrende är en tjänst som storstadsboende skogsägare sammankopplar med affärsrådgivning. Detta kan bero på att de lever i ett mer tätbefolkat område och i större utsträckning utsätts för att människor använder deras skog för rekreation, och att närheten till storstaden ibland kan inkräkta på deras rätt att bruka skogen som de vill.

De mer ”företagsekonomiska” tjänsterna som exempelvis marknadsföring och försäljning, nyckeltalsuppföljning och affärsjuridik fick alla en högre sammankoppling med affärsrådgivning till skogsägare bland de som bodde på landsbygden än i storstad. Detta kan förklaras med att en hög andel av de som bor på landsbygden, på sin fastighet är egenföretagare inom jordbruk eller djurhållning.

De små skillnaderna i svaren mellan de olika grupperna som jämfördes bidrog till att det inte gick att statistiskt säkerställa att bakgrundsvariabeln bidrog till hur skogsägarna svarade på vilka områden de sammankopplade med affärsrådgivning. Man kan alltså säga att de tycker i princip lika oberoende av gruppstillhörighet.

#### **5.5 Ekonomin i skogen**

Att skogsägare boende i Stockholm var det enda strata där fler skulle placera en miljon kronor i aktier än i skogsmark kunde statistiskt säkerställas på signifikansnivån  $p < 0,05$ . Det får alltså antas att skillnaden i svar mellan strata inte beror på slumpen. Som tidigare diskuterats under jämförelser med svaren från skogsbarometern visar skogsägarna i den här undersökningen på ett förhållandevis lågt intresse för att investera i skog.

Att de som delvis har ärvt sin skogsfastighet är mer intresserade än de andra grupperna att investera i skog skulle kunna förklaras med att de trots allt har gjort en ekonomisk investering när de förvärvat fastigheten, men ofta till ett fördelaktigt pris (Skogsbarometern 2012). Därmed har deras investering varit fördelaktigare än de som köpt skogen på den öppna marknaden. De som hade köpt skogen på den öppna marknaden var även den grupp där störst andel uppgav att deras skogsinnehav var finansierade med lån överstigande 2 miljoner kronor, se Bilaga 3. Detta kan leda till att de inte ser något ekonomiskt utrymme för vidare skogsinvesteringar.

Skillnaderna i svaren på frågan om skogsägarnas värdering av lönsamheten i att köpa skog kunde dock inte säkerställas statistiskt. Cramers V visade vid en gruppering efter förvärvform och värdering av lönsamheten på det starkaste sambandet jämfört med de andra grupperingarna.

Att alla grupper gav vikten av att öka avkastningen från skogen ett högt värde medförde att det inte gick att statistiskt säkerställa några samband mellan svar och skogsägartyp. Något förvånande tycker de som köpt sin skog på marknaden att det är minst viktigt att öka avkastningen från skogen. Detta skulle kunna förklaras av att de på frågan om det främsta målet med skogsägandet uppgivit jakt och rekreation, se Bilaga 3.

På frågan om hur skogsägarna trodde att de skulle kunna öka avkastningen från skogen gick det att statistiskt säkerställa skillnaden i svaren när skogsägarna grupperades efter var de bodde. De populäraste svaren oavsett grupptillhörighet var att öka produktionen i skogen och att få till bättre avtal vid virkesförsäljning. Att Cramers V blev 0,34 visar ändå på ett i sammanhanget starkt samband mellan strata och svar på frågan och kan styrka att skogsägarna tycker ungefär samma sak oberoende av grupptillhörighet.

## **5.6 Rådgivningstjänster**

Investeringsrådgivning i samband med köp av skogsfastighet var det tjänsteområde där flest skogsägare uppgav att de var mycket intresserade, 28 procent, 32 procent uppgav att de var ganska intresserade. När intresset för investeringsrådgivning undersöktes med bakgrund i förvärvsform kunde det högre intresset för den här typen av rådgivning från de som ärvt eller delvis köpt skogen av en släkting statistiskt säkerställas på signifikansnivån  $p < 0,05$ . De som hade köpt huvuddelen av sin skog på den öppna marknaden var då minst intresserade, detta skulle kunna förklaras av att de i samband med eller innan köpet tillskansat sig tillräckligt med kunskap för att genomföra ett skogsköp på egen hand. Även det faktum att de som köpt skogen på den öppna marknaden i större utsträckning uppgav jakt och rekreation som högsta mål med skogsägandet kan bidra till det lägre intresset.

Rådgivning i samband med virkesförsäljning var mycket intressant för 15 procent av skogsägarna och ganska intressant för 39 procent. Det här är den tjänst där störst andel var ganska intresserade samtidigt som lägst andel var mycket intresserade. De skogsägare som verkar ha det största intresset för extern rådgivning i samband med virkesförsäljning är de som bor i en storstad. Detta kunde även styrkas genom en hypotesprövning på signifikansnivån  $p < 0,05$ .

Även inom området rådgivning vid köp av skogstjänster är skogsägare boende i tätorter med mer än 30 001 invånare de som uttrycker det största intresset för extern rådgivning. De olika grupperna skogsägare boende på landsbygden och skogsägare boende på sin fastighet var vid jämförelser de som hade högst andel som var mycket intresserade, medan boende i Stockholm och boende i tätorter med mer än 30 001 invånare hade högst andel ganska intresserade skogsägare. Skillnaden mellan var skogsägarna bodde och deras intresse för rådgivning vid köp av skogstjänster kunde statistiskt säkerställas på signifikansnivån  $p < 0,05$ . Skillnaden mellan strata och deras intresse för rådgivningstjänsten kunde också säkerställas för signifikansnivån  $p < 0,05$ .

## **5.7 Slutsats**

Skogsägarna i den regionen som målpopulationen bodde i utgjorde ungefär 14 procent av alla skogsägare i Sverige (Skogsstyrelsen, 2012). Med cirka 25 000 skogsägare i Stockholms län, nästan lika många som i de tre andra tillsammans, är skillnaderna mellan de olika typerna av skogsägarna i region Mälardalen viktiga att känna till då de som bor ute i länet och storstaden Stockholm utgör ungefär lika stora andelar av LRF Konsults målgrupp.

Det kunde inte statistiskt säkerställas att det fanns ett samband mellan vilka rådgivningstjänster skogsägarna associerade med affärsrådgivning och vilken grupp av skogsägare de tillhörde. De tio områden som var mest förknippade med affärsrådgivning var:

- Skogsbruksplaner
- Skatteplanering
- Bokslut och deklaration
- Generationsskifte
- Virkesförmedling
- Rådgivning vid köp av skogsfastighet
- Koll på lönsamheten
- Markintrång och arrende
- Prissättning
- Redovisning

De specifika frågor om intresse för en rådgivningstjänst där det statistiskt kunde säkerställas att grupptillhörighet påverkade svaret på frågan var:

- **Investeringsrådgivning vid köp av skogsfastighet:** Det här var den typ av rådgivningstjänst som var mest intressant för skogsägarna i målpopulationen. Det kunde statistiskt säkerställas att de som hade ärvt eller delvis köpt skogen av släkting hade det största intresset för rådgivning. Majoriteten av de som köpt skogen på marknaden var inte intresserade.
- **Rådgivning vid virkesförsäljning:** Det kunde statistiskt säkerställas att skogsägare som boende i en tätort med mer än 30 001 invånare var mer intresserade för den här tjänsten än de som bodde på landsbygden. Dock var lika många i de båda grupperna mycket intresserade.
- **Rådgivning vid köp av skogstjänster:** Det kunde statistiskt säkerställas att skogsägarna i Stockholm hade störst intresse. Det kunde även säkerställas att svaret berodde av om skogsägaren bodde i en tätort eller på landsbygden. Av de som var intresserade hade boende på landsbygden högst andel som var mycket intresserade och skogsägare i tätorter med mer än 30 001 invånare högst andel som var ganska intresserade.

LRF Konsult skulle i sin framtida marknadsföring mot skogsägare tydliggöra att de tillhandahåller de rådgivningstjänster som sammankopplas med affärsrådgivning. Rådgivning i samband med köp av skogsfastighet var den rådgivningstjänst som var mest intressant för skogsägarna samtidigt som det var ett av de begrepp som högst sammankopplades med affärsrådgivning. Då de som hade ärvt eller delvis köpt skogen av en släkting uttryckte ett högre intresse än de som köpt skogen på marknaden rekommenderas marknadsföring av tjänsten i samband med att LRF Konsult säljer eller informerar om deras rådgivning i samband med generationsskiften.

Eftersom virkesförmedling hade en hög förknippning med affärsrådgivning samtidigt som rådgivning i samband med virkesförsäljning var ganska intressant för 56 procent av skogsägarna i tätorter med mer än 30 001 invånare är det en bra idé att informera om den tjänsten vid möten med den här gruppen av skogsägare.

Rådgivningen i samband med köp av skogstjänster som var den rådgivningstjänst som flest var mycket intresserade av skulle kunna placeras och marknadsföras under exempelvis

intäkts- och kostnadskontroll som placerade sig som det 11:e mest förknippade begreppet med affärsrådgivning. Eftersom boende i tätorter med mer än 30 001 invånare var den målgrupp som hade högst andel ganska intresserade är det även här en bra idé att marknadsföra tjänsten i samband med möten med den målgruppen då det är möjligt att de med rätt marknadsföring kan gå över till mycket intresserade.



## Referenser

- Behovsdriven utveckling (2013). Kvantitativa metoder – Vägledning för behovsdriven utveckling. [online] Tillgänglig: (<http://www.behovsdrivenutveckling.se/verktyg/metoder/kvantitativa-metoder/>) [2013-05-13]
- Bryman, Alan (2011). *Samhällsvetenskapliga metoder*. 2., [rev.] uppl. Malmö: Liber
- Datainspektionen (2013). Personuppgiftslagen. [online] Tillgänglig: <http://www.datainspektionen.se/lagar-och-regler/personuppgiftslagen/> [2013-05-13]
- Esaiasson, Peter (2007). *Metodpraktikan: konsten att studera samhälle, individ och marknad*. 3., [rev.] uppl. Stockholm: Norstedts juridik
- Glantz Nilsson, Kristina. Chef affärsrådgivning, LRF Konsult. Personlig kommunikation. 2013-03-10
- Gunnarsson, F. & Mårtensson, C. (2004). Vilka mål och behov har olika typer av skogsägare kring sitt skogsägarande? *Which goals and needs have different types of forest owners?* Institutionen för skogens produkter, Sveriges Lantbruksuniversitet, Uppsala.
- Holme, Idar Magne & Solvang, Bernt Krohn (1997). *Forskningsmetodik: om kvalitativa och kvantitativa metoder*. 2., [rev. och utök.] uppl. Lund: Studentlitteratur
- Ingemarsson, F. (2004), 'Small-scale forestry in Sweden: Owners' objectives, silvicultural practices and management plans', *Acta Universitatis Agriculturae, Suecia Silvestria* 318, Sveriges Lantbruksuniversitet, Uppsala, 112 pp.
- Lidestav, Gun & Nordfjell, Tomas (2002). *Med skogsägaren i fokus*. LRF Skogsägarna
- LRF (2013g). LRFs Historia. [online] Tillgänglig: <http://www.lrf.se/Om-LRF/Mer-om-LRF/Historia/> [2013-05-12]
- LRF Konsult (2013a). LRF Konsult – Företagsledning. [online] Tillgänglig: <http://lrfkonsult.se/press/bildbank/Foretagsledning/> [2013-05-12]
- LRF Konsult (2013b). LRF Konsult – Fakta om LRF Konsult. [online] Tillgänglig: <http://lrfkonsult.se/om-oss/om-lrfkonsult/> [2013-05-12]
- LRF Konsult (2013c). LRF Konsult – Affärsidé. [online] Tillgänglig: <http://lrfkonsult.se/om-oss/om-lrfkonsult/Affarside/> [2013-05-12]
- LRF Konsult (2013d). LRF Konsult – Ekonomistyrning. [online] Tillgänglig: <http://lrfkonsult.se/Vara-tjanster/affarsradgivning/ekonomistyrning/> [2013-05-12]
- LRF Konsult (2013e). LRF Konsult – Affärsutveckling. [online] Tillgänglig: <http://lrfkonsult.se/Vara-tjanster/affarsradgivning/affarsutveckling/> [2013-05-12]
- LRF Konsult (2013f). LRF Konsult – Företagsledning. [online] Tillgänglig: <http://lrfkonsult.se/Vara-tjanster/affarsradgivning/foretagsledning/> [2013-05-12]
- LRF Konsult. (2012). Powerpoint presentation över LRF Konsults verksamhetsområden.
- LRF Konsult. (2013h). *Vi gör det lättare att vara företagare - AFFÄRSRÅDGIVNING* : Stockholm : LRF Konsult (2013) [Broschyr]
- Newbold, Paul (1991). *Statistics for business and economics*. 3. ed. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall International
- Olsson, Henny & Sörensen, Stefan (2011). *Forskningsprocessen: kvalitativa och kvantitativa perspektiv*. 3. uppl. Stockholm: Liber
- Posten (2013). Postnummersystemet i Sverige. [online] Tillgänglig: [http://www.posten.com/sv/Documents/PDF/postnummersystemet\\_i\\_sverige.pdf](http://www.posten.com/sv/Documents/PDF/postnummersystemet_i_sverige.pdf) [2013-05-13]
- Riksdagen (2013). Svensk författningssamling 1998:204 Personuppgiftslag (1998:204). [online] Tillgänglig: [http://www.riksdagen.se/sv/Dokument-Lagar/Lagar/Svenskforfattningssamling/Personuppgiftslag-1998204\\_sfs-1998-204/?bet=1998:204](http://www.riksdagen.se/sv/Dokument-Lagar/Lagar/Svenskforfattningssamling/Personuppgiftslag-1998204_sfs-1998-204/?bet=1998:204) [2013-05-13]
- Skogsbarometern (2012). Skogsbarometern 2012. [online] Tillgänglig: <http://www.lrfkonsult.se/PageFiles/5540/SKOGSBAROMETERN2012.pdf> [2013-05-13]
- Skogsstyrelsen (2012). Skogsstatistik årsbok 2012. [online] Tillgänglig: <http://www.skogsstyrelsen.se/Myndigheten/Statistik/Skogsstatistisk-Arsbok/Skogsstatistiska-arsbocker/> [2013-05-12]
- Skogsstyrelsen (2013). Om statistiken – Skogsstyrelsen. [online] Tillgänglig: <http://www.skogsstyrelsen.se/Myndigheten/Statistik/Amnesomraden/Fastighets--och-agarstruktur/Beskrivning-/> [2013-05-12]
- Surveyföreningen. (2005). Standard för bortfallsberäkning. [online] Tillgänglig: <http://surveytest.mezzotech.se/wp-content/uploads/2011/05/bortfallsrapport.pdf> [2013-05-24]

# Bilagor

## Bilaga 1. Enkäten

2(5)

### Enkät om rådgivning till skogsägare

*Kryssa för det alternativ som stämmer in bäst på dig och din skog.*

1. Är du kvinna eller man? ☐ Kvinna  
☐ Man
2. Hur gammal är du? \_\_\_\_\_ år
3. Ungefär hur många hektar produktiv skogsmark äger du? \_\_\_\_\_ hektar
4. Hur har du förvärvat huvuddelen av din skog? ☐ Arv/Gåva  
☐ Köp av släkting  
☐ Köp på öppna marknaden  
☐ Annat, hur? \_\_\_\_\_
5. Ungefär hur många år har du ägt skog? \_\_\_\_\_ år
6. Är du medlem i någon skogsägareförening? ☐ Ja  
☐ Nej  
☐ Vet ej
7. Äger du huvuddelen av din skog tillsammans med någon annan person? ☐ Ja  
☐ Nej, äger ensam
- Om Ja:
8. Tillsammans med vem/vilka? ☐ Äger med make eller maka  
☐ Äger med syskon, barn eller föräldrar  
☐ Äger med annan person/personer,  
vem/vilka? \_\_\_\_\_
9. Vem har huvudansvaret för förvaltningen av din skog? ☐ Jag själv  
☐ Annan delägare  
☐ Annan person/organisation,  
vem/vilken? \_\_\_\_\_
10. Hur långt från din skogsfastighet bor du? ☐ Bor på fastigheten  
☐ Mindre än 3 mil från fastigheten  
☐ 3,1-10 mil från fastigheten  
☐ 10,1-30 mil från fastigheten  
☐ Mer än 30 mil från fastigheten

11. Bor du på landsbygd eller i tätort?

- ☐ Landsbygd  
☐ Tätort 200-1 000 invånare  
☐ Tätort 1 001-10 000 invånare  
☐ Tätort 10 001-30 000 invånare  
☐ Tätort 30 001-100 000 invånare  
☐ Tätort med mer än 100 000 invånare

12. Varifrån får du huvuddelen av din inkomst?

- ☐ Skogsbruk  
☐ Jordbruk  
☐ Annat eget företag än jordbruk/skogsbruk  
☐ Anställning  
☐ Pension  
☐ Annat, hur? \_\_\_\_\_

13. Hur stor del av din taxerade inkomst före skatt kommer normalt ifrån din skog?

- ☐ 0-10 %  
☐ 11-20 %  
☐ 21-50 %  
☐ 51-100 %

14. Är ditt skogsinnehav finansierat med lån i bank eller hypotek?

- ☐ Ja  
☐ Nej

Om ja:

15. Hur stort?

- ☐ Mindre än 500 000 kronor  
☐ 500 000 – 2 miljoner kronor  
☐ Mer än 2 miljoner kronor

16. Vilket är det främsta målet för dig med ditt skogsägarande?

*Ange endast ett svar!*

- ☐ Högsta möjliga ekonomiska avkastning  
☐ Öka virkesförrådet i den egna skogen  
☐ Ved/virke till egen verksamhet  
☐ Möjlighet till jakt och rekreation  
☐ Bevara och skapa naturvärden i skogen  
☐ Annat, vad? \_\_\_\_\_

17. Vilka tre saker skulle du i första hand behöva veta mer om för att kunna få ut mer värde ur din skog?

---



---



---



---

Det finns många organisationer som arbetar med rådgivning om skogsbruk, ekonomi och affärer.

18. Vem anlitar du i första hand gällande skogsekonomisk rådgivning?

- ☐ Skogsägareförening
- ☐ Annan virkesköpare
- ☐ LRF Konsult
- ☐ Skogsstyrelsen
- ☐ Skogssällskapet
- ☐ Banken
- ☐ Areal
- ☐ Hushållningssällskapet
- ☐ Annan, vem? \_\_\_\_\_
- ☐ Ingen

19. Vad tycker du? Vilka av följande begrepp hör samman med affärsrådgivning till skogsägare?  
*Flera svar får anges*

- ☐ Bokslut och deklaration
- ☐ Redovisning
- ☐ Finansiering
- ☐ Koll på lönsamheten
- ☐ Skatteplanering
- ☐ Fastighetsrätt
- ☐ Affärsjuridik
- ☐ Markintrång och arrende
- ☐ Generationsskifte
- ☐ Nyckeltalsuppföljning
- ☐ Intäkts- och kostnadskontroll
- ☐ Utveckla nya affärer
- ☐ Prissättning
- ☐ Marknadsföring och försäljning
- ☐ Strategisk planering
- ☐ Rådgivning för att styra och leda företag
- ☐ Personal och organisationsfrågor
- ☐ Förhandlingsstöd
- ☐ Fastighetsvärdering
- ☐ Skogsbruksplaner
- ☐ Rådgivning vid köp av skogsfastighet
- ☐ Virkesförmedling
- ☐ Något annat begrepp, \_\_\_\_\_

vilket? \_\_\_\_\_

20. Vilket av följande skulle du välja att investera/placera i om du hade 1 miljon kronor över?

*Anges endast ett svar!*

- ☐ Aktier/fonder
- ☐ Skogsmark
- ☐ Insättning på bankkonto
- ☐ Annat, vad? \_\_\_\_\_

21. Anser du att det idag är en lönsam investering att köpa skog?

- ☐ Ja, mycket lönsam
- ☐ Ja, ganska lönsamt
- ☐ Nej, det är knappast lönsamt
- ☐ Nej, det är direkt olönsamt

22. Om du skulle planera att köpa en skogsfastighet, hur intresserad skulle du vara av investeringsrådgivning?

- ☐ Mycket intresserad
- ☐ Ganska intresserad
- ☐ Inte särskilt intresserad
- ☐ Inte alls intresserad

23. Hur viktigt är det för dig att öka avkastningen från din skog?

- ☐ Mycket viktigt
- ☐ Ganska viktigt
- ☐ Inte särskilt viktigt
- ☐ Inte alls viktigt

24. Hur tror du att du i första hand skulle kunna öka avkastningen från din skog?

*Ange endast ett svar!*

- ☐ Bättre skatteplanering
- ☐ Öka produktionen i skogen
- ☐ Bättre avtal vid virkesförsäljning
- ☐ Alternativa verksamheter ex. jakt, naturturism eller träförädling
- ☐ Inte intresserad av att öka avkastningen
- ☐ Annat, hur? \_\_\_\_\_

25. Hur intresserad är du av att köpa rådgivning inom detta område?

*Se svaret i fråga 24*

- ☐ Mycket intresserad
- ☐ Ganska intresserad
- ☐ Inte särskilt intresserad
- ☐ Inte alls intresserad

26. Hur säljer du främst ditt virke?

*Ange endast ett svar!*

- ☐ Rotpost eller leveransrotköp
- ☐ Avverkningsuppdrag
- ☐ Leveransvirke
- ☐ Annat, vad? \_\_\_\_\_

27. Hur går du tillväga när du säljer ditt virke?

*Ange endast ett svar!*

- ☐ Säljer alltid till min vanliga köpare.
- ☐ Säljer oftast till min vanliga köpare efter förhandling om priset.
- ☐ Tar in anbud från flera men säljer oftast till min vanliga köpare.
- ☐ Tar in anbud från flera köpare och väger in både pris och andra omständigheter när jag väljer.
- ☐ Tar in anbud från flera köpare och väljer alltid den som ger högst pris.
- ☐ Tveksam, vet ej
- ☐ Säljer ej något virke/använder endast för eget bruk.

28. Hur intresserad är du av rådgivning för att sälja virke?

- ☐ Mycket intresserad
- ☐ Ganska intresserad
- ☐ Inte särskilt intresserad
- ☐ Inte alls intresserad



29. Hur intresserad är du av rådgivning vid upphandling för köp av skogstjänster? (Exvis röjning, vägbygge, markberedning, dikning)

- ☐ Mycket intresserad  
☐ Ganska intresserad  
☐ Inte särskilt intresserad  
☐ Inte alls intresserad

30. Köper du idag rådgivningstjänster för din skog inom...

Ja

Nej

Nej, men är intresserad

Bokslut och deklaration	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Redovisning	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Finansiering	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Koll på lönsamheten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Skatteplanering	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fastighetsrätt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Affärsjuridik	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Markintrång och arrende	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Generationsskifte	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Nyckeltalsuppföljning	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Intäkt- och kostnadskontroll	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Utveckla nya affärer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Prissättning	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Marknadsföring och försäljning	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Strategisk planering	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Rådgivning för att styra och leda företag	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Personal och organisationsfrågor	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Förhandlingstöd	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fastighetsvärdering	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Skogsbruksplaner	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Rådgivning vid köp av skogsfastighet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Virkesförmedling	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

31. Köper du idag rådgivning inom något annat område?

---



---

32. Vad är den viktigaste orsaken till att du köper rådgivningstjänster?

---



---



---

33. Vad är den viktigaste orsaken till att du inte köper rådgivningstjänster?

---



---



---

Tack för din medverkan!

## Bilaga 2. Personligt brev



Sveriges lantbruksuniversitet  
Swedish University of Agricultural Sciences

Institutionen för skogens produkter och  
marknader

2013-03-13

### Personligt brev – Enkät om rådgivning till skogsägare

Jag heter Johan Sundby och studerar på Jägmästarprogrammet vid Sveriges Lantbruksuniversitet i Uppsala. Jag håller just nu på med mitt examensarbete med inriktning företagsekonomi. Jag skriver arbetet i samarbete med LRF Konsult, syftet är att undersöka skogsägars behov av rådgivning.

Med detta brev finns en enkät. Jag ber dig besvara enkäten och skicka tillbaks den i det framerade svarskuvertet inom 14 dagar. Porto behövs inte. Enkäten tar ca. 15 minuter att genomföra.

Om du hellre vill fylla i enkäten på Internet kan du gå in på [www.netigate.se/slu](http://www.netigate.se/slu). Där anger du ditt användarnamn och undersöknings-ID

Användarnamn: SLUxxx

Undersöknings-ID: 109440

Urvalet kommer från Lantmäteriets fastighetsregister. Därifrån har 400 skogsägare blivit slumpvis utvalda. Du är en av dem.

Resultatet är beroende av att så många som möjligt svarar, men det är naturligtvis frivilligt att besvara enkäten. Svaren kommer att redovisas så att inga enskilda personer kan bli igenkända, t.ex. som procenttal i tabeller.

Användarnamnet är till för att jag ska kunna se vilka som svarat. Namnet är också den kod som behövs för att kunna besvara enkäten på Internet. När datainsamlingen är avslutad kommer användarnamnet att förstöras.

Om du inte är skogsägare behöver du inte besvara enkäten, men skriv gärna det på enkäten och skicka tillbaks den i svarskuvertet.

Kontakta gärna mig om du har några frågor. Jag nås på 073-5319199 eller [josu0005@stud.slu.se](mailto:josu0005@stud.slu.se)

Tack på förhand!

Johan Sundby, Jägmästarprogrammet 08/13

### Bilaga 3. Svarsredovisning

Tabell 10. Redovisning av alla svar fördelat på viktad andel, strata, förvärvsform och boende

	Strata		Förvärvsform			Var skogsägaren bor							
	Totalt viktad andel	Boende på sin fastighet	Boende i Stockholm	Ej boende på sin fastighet eller i Stockholm	Arv/Gåva	Köp av släktning inkl. kombinationer	Köp på marknad	Landsbygd	Tätort 200-1 000 invånare	Tätort 1001-10 000 invånare	Tätort 10 001-30 000 invånare	Tätort 30 001-100 000 invånare	Tätort >=100 000 invånare
Antal svar	200	71	62	67	75	60	63	134	5	5	4	9	43
1. Kön													
Kvinna	24,2%	21,1%	22,6%	31,3%	34,7%	20,0%	17,5%	25,4%	0,0%	40,0%	25,0%	22,2%	25,6%
Man	75,4%	78,9%	77,4%	67,2%	65,3%	80,0%	82,5%	73,9%	100,0%	60,0%	75,0%	77,8%	74,4%
Ej svar	0,4%	0,0%	0,0%	1,5%	0,0%	0,0%	0,0%	0,7%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Totalt	100,1%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
2. Ålder													
<=50 år	16,6%	16,9%	9,7%	19,4%	21,3%	20,0%	4,8%	14,2%	0,0%	0,0%	50,0%	22,2%	18,6%
51-65 år	43,8%	50,7%	37,1%	32,8%	44,0%	38,3%	39,7%	41,8%	40,0%	80,0%	0,0%	33,3%	37,2%
>=66 år	36,7%	29,6%	53,2%	43,3%	33,3%	36,7%	55,6%	41,0%	60,0%	20,0%	50,0%	44,4%	41,9%
Ej svar	2,9%	2,8%	0,0%	4,5%	1,3%	5,0%	0,0%	3,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	2,3%
Totalt	100,1%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
3. Hur många hektar produktiv skogsmark äger du?													
<=99 ha	2,9%	2,8%	3,2%	3,0%	8,0%	0,0%	0,0%	3,0%	0,0%	0,0%	0,0%	22,2%	0,0%
100-150 ha	26,0%	26,8%	17,7%	28,4%	22,7%	31,7%	19,0%	25,4%	20,0%	60,0%	25,0%	11,1%	20,9%
151-200 ha	23,6%	28,2%	19,4%	16,4%	18,7%	25,0%	22,2%	23,1%	40,0%	0,0%	0,0%	11,1%	20,9%
201-350 ha	20,3%	19,7%	24,2%	19,4%	18,7%	20,0%	25,4%	20,9%	20,0%	40,0%	25,0%	11,1%	20,9%
>=351 ha	25,8%	22,5%	33,9%	28,4%	30,7%	21,7%	31,7%	26,1%	20,0%	0,0%	25,0%	44,4%	34,9%
Ej svar	1,5%	0,0%	1,6%	4,5%	1,3%	1,7%	1,6%	1,5%	0,0%	0,0%	25,0%	0,0%	2,3%
Totalt	100,1%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%



	Strata		Förvärvsform		Var skogsägaren bor							
	Totalt viktad andel	Boende på sin fastighet eller i Stockholm	Boende i Stockholm	Ej boende på sin fastighet eller i Stockholm	Arv/Gåva	Köp av släkting inkl. kombinationer	Köp på markna den	Landsbygd	Tätort 200-1 000 invånare	Tätort 1001-10 000 invånare	Tätort 10 001-30 000 invånare	Tätort >=100 000 invånare
4. Hur har du förvärvat huvuddelen av din skog?												
Arv/Gåva	36,5%	38,0%	46,8%	28,4%	100,0%	0,0%	0,0%	39,6%	0,0%	40,0%	25,0%	34,9%
Köp av släkting inkl. kombinationer	32,0%	32,4%	19,4%	37,3%	0,0%	100,0%	0,0%	32,8%	20,0%	20,0%	50,0%	25,6%
Köp på marknaden	30,7%	29,6%	33,9%	31,3%	0,0%	0,0%	100,0%	26,1%	80,0%	40,0%	25,0%	39,5%
Ej svar	0,8%	0,0%	0,0%	3,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,5%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Totalt	100,1%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
5. Hur länge har du ägt skog?												
<=15 år	24,7%	22,5%	25,8%	28,4%	21,3%	18,3%	38,1%	20,9%	0,0%	60,0%	50,0%	34,9%
16-25 år	21,6%	19,7%	30,6%	20,9%	18,7%	20,0%	31,7%	23,1%	20,0%	20,0%	25,0%	20,9%
26-39 år	30,8%	38,0%	14,5%	23,9%	25,3%	38,3%	15,9%	32,8%	20,0%	0,0%	0,0%	14,0%
>=40 år	19,3%	15,5%	25,8%	23,9%	32,0%	20,0%	11,1%	19,4%	60,0%	20,0%	0,0%	27,9%
Ej svar	3,7%	4,2%	3,2%	3,0%	2,7%	3,3%	3,2%	3,7%	0,0%	0,0%	25,0%	2,3%
Totalt	100,1%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
6. Är du medlem i en skogsägareförening?												
Ja	48,9%	52,1%	50,0%	41,8%	50,7%	56,7%	38,1%	49,3%	40,0%	60,0%	25,0%	46,5%
Nej	46,3%	43,7%	41,9%	53,7%	41,3%	40,0%	58,7%	47,0%	60,0%	40,0%	50,0%	46,5%
Vet ej	2,9%	2,8%	6,5%	1,5%	6,7%	1,7%	1,6%	2,2%	0,0%	0,0%	0,0%	4,7%
Ej svar	1,9%	1,4%	1,6%	3,0%	1,3%	1,7%	1,6%	1,5%	0,0%	0,0%	25,0%	2,3%
Totalt	100,1%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
7. Äger du din skog tillsammans med någon?												
Ja	50,2%	52,1%	46,8%	47,8%	46,7%	50,0%	50,8%	52,2%	40,0%	60,0%	25,0%	41,9%
Nej, äger ensam	49,5%	47,9%	53,2%	50,7%	53,3%	50,0%	49,2%	47,0%	60,0%	40,0%	75,0%	58,1%
Ej svar	0,4%	0,0%	0,0%	1,5%	0,0%	0,0%	0,0%	0,7%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Totalt	100,1%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

	Strata		Förvärfvsform		Var skogsägaren bor			
	Totalt viktad andel	Boende på sin fastighet	Boende i Stockholm	Ej boende på sin fastighet eller i Stockholm	Arv/Gåva	Köp av släktning inkl. kombinationer	Köp på marknad	
<b>8. Vem äger du din skog tillsammans med?</b>								
Med make/maka	28,3%	26,8%	19,4%	35,8%	9,3%	36,7%	39,7%	
Med syskon, barn eller föräldrar	20,1%	23,9%	21,0%	11,9%	33,3%	15,0%	6,3%	
Med annan person/personer	1,7%	1,4%	6,5%	0,0%	2,7%	0,0%	4,8%	
Ej svar	49,9%	47,9%	53,2%	52,2%	54,7%	48,3%	49,2%	
Totalt	100,1%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	
<b>9. Vem har huvudansvaret för förvaltningen?</b>								
Jag själv	80,0%	81,7%	80,6%	76,1%	74,7%	80,0%	85,7%	
Annan delägare	10,4%	11,3%	6,5%	10,4%	12,0%	11,7%	4,8%	
Annan person/organisation	8,8%	7,0%	12,9%	10,4%	13,3%	8,3%	7,9%	
Ej svar	0,8%	0,0%	0,0%	3,0%	0,0%	0,0%	1,6%	
Totalt	100,1%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	
<b>10. Hur långt ifrån din skog bor du?</b>								
Bor på fastigheten	76,6%	97,2%	27,4%	58,2%	68,0%	70,0%	49,2%	
<=3 mil från fastigheten	5,9%	1,4%	3,2%	16,4%	5,3%	8,3%	7,9%	
3,1-10 mil från fastigheten	11,0%	1,4%	40,3%	16,4%	14,7%	11,7%	30,2%	
10,1-30 mil från fastigheten	4,8%	0,0%	25,8%	4,5%	9,3%	10,0%	9,5%	
>=30mil från fastigheten	1,3%	0,0%	3,2%	3,0%	2,7%	0,0%	3,2%	
Ej svar	0,4%	0,0%	0,0%	1,5%	0,0%	0,0%	0,0%	
Totalt	100,1%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	
					Landsbygd	Tätort 200-1 000 invånare	Tätort 1001-10 000 invånare	Tätort 10 001-30 000 invånare
								Tätort >=100 000 invånare
Med make/maka	28,3%	26,8%	19,4%	35,8%	30,6%	40,0%	60,0%	22,2%
Med syskon, barn eller föräldrar	20,1%	23,9%	21,0%	11,9%	20,1%	0,0%	0,0%	22,2%
Med annan person/personer	1,7%	1,4%	6,5%	0,0%	0,7%	0,0%	0,0%	0,0%
Ej svar	49,9%	47,9%	53,2%	52,2%	48,5%	60,0%	40,0%	55,6%
Totalt	100,1%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
<b>9. Vem har huvudansvaret för förvaltningen?</b>								
Jag själv	80,0%	81,7%	80,6%	76,1%	78,4%	100,0%	80,0%	77,8%
Annan delägare	10,4%	11,3%	6,5%	10,4%	11,2%	0,0%	20,0%	11,1%
Annan person/organisation	8,8%	7,0%	12,9%	10,4%	9,7%	0,0%	0,0%	11,1%
Ej svar	0,8%	0,0%	0,0%	3,0%	0,7%	0,0%	0,0%	0,0%
Totalt	100,1%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
<b>10. Hur långt ifrån din skog bor du?</b>								
Bor på fastigheten	76,6%	97,2%	27,4%	58,2%	88,1%	60,0%	40,0%	22,2%
<=3 mil från fastigheten	5,9%	1,4%	3,2%	16,4%	6,0%	40,0%	0,0%	0,0%
3,1-10 mil från fastigheten	11,0%	1,4%	40,3%	16,4%	3,0%	0,0%	40,0%	55,6%
10,1-30 mil från fastigheten	4,8%	0,0%	25,8%	4,5%	1,5%	0,0%	0,0%	22,2%
>=30mil från fastigheten	1,3%	0,0%	3,2%	3,0%	0,7%	0,0%	20,0%	0,0%
Ej svar	0,4%	0,0%	0,0%	1,5%	0,7%	0,0%	0,0%	0,0%
Totalt	100,1%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Strata		Förvärsform			Var skogsägaren bor						
Totalt viktad andel	Boende på sin fastighet	Boende i Stockholm	Ej boende på sin fastighet eller i Stockholm	Arv/Gåva	Köp av släkting inkl. kombinationer	Köp på marknad	Landsbygd	Tätort 1001-10 000 invånare	Tätort 10 001-30 000 invånare	Tätort >=100 000 invånare	Tätort >=100 000 invånare

11. Bor du på landsbygd eller i tätort?

Landsbygd	79,6%	94,4%	27,4%	74,6%	70,7%	73,3%	55,6%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Tätort 200-1 000 invånare	2,9%	2,8%	0,0%	4,5%	0,0%	1,7%	6,3%	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Tätort 1001-10 000 invånare	2,3%	1,4%	1,6%	4,5%	2,7%	1,7%	3,2%	0,0%	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%
Tätort 10 001-30 000 invånare	1,5%	0,0%	1,6%	4,5%	1,3%	3,3%	1,6%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Tätort 30 001-100 000 invånare	2,8%	1,4%	11,3%	1,5%	5,3%	1,7%	6,3%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	0,0%
Tätort >=100 000 invånare	10,9%	0,0%	58,1%	10,4%	20,0%	18,3%	27,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%
Ej svar	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Totalt	100,1%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

12. Varifrån får du huvuddelen av din inkomst?

Skogsbruk	9,5%	9,9%	3,2%	11,9%	5,3%	18,3%	1,6%	9,7%	0,0%	0,0%	25,0%	11,1%	4,7%
Jordbruk	13,3%	14,1%	6,5%	14,9%	16,0%	13,3%	6,3%	15,7%	40,0%	0,0%	25,0%	0,0%	0,0%
Annat eget företag	19,1%	15,5%	30,6%	20,9%	21,3%	10,0%	34,9%	16,4%	60,0%	60,0%	25,0%	33,3%	27,9%
Anställning	17,7%	18,3%	17,7%	16,4%	24,0%	15,0%	11,1%	16,4%	0,0%	20,0%	0,0%	22,2%	23,3%
Pension	20,3%	16,9%	27,4%	23,9%	20,0%	18,3%	30,2%	20,1%	0,0%	20,0%	25,0%	33,3%	30,2%
Kombination av skogs- och jordbruk	14,4%	19,7%	3,2%	9,0%	9,3%	16,7%	7,9%	15,7%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	2,3%
Annat	5,7%	5,6%	11,3%	3,0%	4,0%	8,3%	7,9%	6,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	11,6%
Ej svar	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Totalt	100,1%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

13. Hur stor del av inkomst kommer ifrån din skog?

0-10%	49,6%	45,1%	66,1%	50,7%	53,3%	41,7%	66,7%	49,3%	60,0%	0,0%	50,0%	33,3%	76,7%
11-20%	27,9%	28,2%	25,8%	28,4%	32,0%	30,0%	19,0%	27,6%	40,0%	100,0%	25,0%	44,4%	14,0%
21-50%	14,7%	16,9%	4,8%	14,9%	8,0%	16,7%	14,3%	16,4%	0,0%	0,0%	0,0%	11,1%	4,7%
51-100%	5,2%	5,6%	1,6%	6,0%	2,7%	10,0%	0,0%	5,2%	0,0%	0,0%	25,0%	0,0%	2,3%

	Strata		Förvärvsform			Var skogsägaren bor						
	Totalt viktad andel	Boende på sin fastighet	Boende i Stockholm	Ej boende på sin fastighet eller i Stockholm	Arv/Gåva	Köp av skäktning inkl. kombinationer	Köp på marknad	Landsbygd	Tätort 200-1 000 invånare	Tätort 1001-10 000 invånare	Tätort 10 001-30 000 invånare	Tätort >=100 000 invånare
Ej svar	2,7%	4,2%	1,6%	0,0%	4,0%	1,7%	0,0%	1,5%	0,0%	0,0%	0,0%	2,3%
Totalt	100,1%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
14. Är ditt skogsinnehav finansierat med lån?												
Ja	49,2%	49,3%	48,4%	49,3%	32,0%	63,3%	57,1%	45,5%	40,0%	80,0%	50,0%	58,1%
Nej	50,9%	50,7%	51,6%	50,7%	68,0%	36,7%	42,9%	54,5%	60,0%	20,0%	50,0%	41,9%
Ej svar	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Totalt	100,1%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
15. Hur stort lån är ditt skogsinnehav finansierat med?												
<500 000 kr	11,4%	12,7%	4,8%	11,9%	6,7%	13,3%	11,1%	9,7%	20,0%	20,0%	0,0%	9,3%
500000-2milj kr	14,6%	15,5%	12,9%	13,4%	10,7%	23,3%	9,5%	13,4%	0,0%	40,0%	25,0%	16,3%
>2milj kr	21,6%	18,3%	30,6%	23,9%	14,7%	25,0%	34,9%	20,9%	20,0%	20,0%	25,0%	32,6%
Ej svar	52,5%	53,5%	51,6%	50,7%	68,0%	38,3%	44,4%	56,0%	60,0%	20,0%	50,0%	41,9%
Totalt	100,1%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
16. Vilket är det främsta målet med ditt skogsägande?												
Högsta avkastning	34,8%	35,2%	33,9%	34,3%	32,0%	40,0%	31,7%	33,6%	0,0%	60,0%	50,0%	37,2%
Öka virkesförrådet	30,7%	33,8%	19,4%	29,9%	30,7%	30,0%	23,8%	32,8%	40,0%	20,0%	25,0%	14,0%
Ved/virke till egen verksamhet	1,9%	1,4%	1,6%	3,0%	1,3%	1,7%	3,2%	3,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Möjlighet till jakt och rekreation	7,6%	4,2%	16,1%	10,4%	6,7%	5,0%	19,0%	6,7%	40,0%	0,0%	0,0%	18,6%
Bevara och skapa naturvärden	4,2%	2,8%	9,7%	4,5%	9,3%	1,7%	3,2%	4,5%	0,0%	0,0%	0,0%	11,6%
Övriga ekonomiska mål	6,1%	7,0%	11,3%	1,5%	8,0%	6,7%	4,8%	4,5%	20,0%	0,0%	0,0%	9,3%
"Mjuka värden"	5,4%	5,6%	6,5%	4,5%	5,3%	6,7%	4,8%	4,5%	0,0%	0,0%	0,0%	9,3%
Ej svar	9,3%	9,9%	1,6%	11,9%	6,7%	8,3%	9,5%	10,4%	0,0%	20,0%	25,0%	0,0%
Totalt	100,1%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%



	Strata		Förvärsform		Var skogsägaren bor				Tätort	
	Totalt viktad andel	Boende på sin fastighet	Boende i Stockholm	Arv/Gåva	Köp av släkting inkl. kombinationer	Landsbygd	Tätort 200-1 000 invånare	Tätort 1001-10 000 invånare	Tätort 10 001-30 000 invånare	Tätort >=100 000 invånare
19. Vilka begrepp hör samman med affärsrådgivning till skogsägare <sup>12</sup>										
Bokslut och deklaration	44,4%	39,4%	54,8%	49,3%	46,7%	48,3%	46,0%	20,0%	100,0%	55,6%
Redovisning	24,7%	22,5%	25,8%	28,4%	24,0%	28,3%	25,4%	20,0%	25,0%	22,2%
Finansiering	19,6%	18,3%	9,7%	26,9%	13,3%	23,3%	20,6%	40,0%	25,0%	33,3%
Koll på lönsamheten	29,9%	28,2%	33,9%	31,3%	34,7%	33,3%	25,4%	0,0%	25,0%	55,6%
Skatteplanering	44,5%	42,3%	46,8%	47,8%	45,3%	46,7%	44,4%	20,0%	75,0%	44,4%
Fastighetsrätt	19,6%	19,7%	16,1%	20,9%	17,3%	21,7%	19,0%	20,0%	25,0%	55,6%
Affärsjuridik	11,6%	12,7%	3,2%	13,4%	9,3%	13,3%	7,9%	0,0%	25,0%	0,0%
Markinträng och arrende	28,5%	23,9%	38,7%	32,8%	33,3%	21,7%	38,1%	0,0%	50,0%	88,9%
Generationsskifte	38,4%	42,3%	27,4%	35,8%	33,3%	40,0%	34,9%	0,0%	50,0%	44,4%
Nyckeltalsuppföljning	17,4%	19,7%	12,9%	14,9%	13,3%	18,3%	17,5%	0,0%	25,0%	0,0%
Intäkts- och kostnadskontroll	22,8%	26,8%	12,9%	19,4%	24,0%	15,0%	20,6%	0,0%	25,0%	22,2%
Utveckla nya affärer	13,1%	14,1%	14,5%	10,4%	13,3%	16,7%	9,5%	20,0%	25,0%	33,3%
Prissättning	26,2%	26,8%	22,6%	26,9%	26,7%	30,0%	20,6%	0,0%	50,0%	22,2%
Marknadsföring och försäljning	17,3%	22,5%	6,5%	11,9%	14,7%	21,7%	6,3%	0,0%	25,0%	0,0%
Strategisk planering	21,4%	22,5%	21,0%	19,4%	29,3%	21,7%	11,1%	0,0%	25,0%	22,2%
Rådgivning för att styra och leda företag	8,5%	9,9%	4,8%	7,5%	9,3%	6,7%	6,3%	0,0%	25,0%	11,1%
Personal och organisationsfrågor	4,6%	5,6%	3,2%	3,0%	6,7%	1,7%	3,2%	0,0%	25,0%	0,0%
Förhandlingsstöd	9,0%	8,5%	8,1%	10,4%	9,3%	11,7%	6,3%	0,0%	25,0%	11,1%
Fastighetsvärdering	21,5%	21,1%	21,0%	22,4%	14,7%	23,3%	28,6%	20,0%	50,0%	33,3%
Skogsbruksplaner	62,1%	62,0%	64,5%	61,2%	64,0%	56,7%	68,3%	40,0%	75,0%	77,8%
Rådgivning vid köp av skogsfastighet	31,1%	29,6%	27,4%	35,8%	25,3%	36,7%	31,7%	20,0%	50,0%	33,3%
Virkesförmedling	31,9%	29,6%	30,6%	37,3%	36,0%	26,7%	34,9%	20,0%	50,0%	44,4%

<sup>1</sup> Chi-två värde för gruppering efter strata: 30,52, Cramers V 0,12, Kritiskt värde: df 40 p<0,05: 55,76, df 40 p<0,1: 51,81

<sup>2</sup> Chi-två värde för gruppering efter boende: 27,93, Cramers V 0,11 Kritiskt värde: df 40 p<0,05: 55,76, df 40 p<0,1: 51,81

	Strata		Förvärvsform			Var skogsägaren bor						
	Totalt viktad andel	Boende på sin fastighet	Boende i Stockholm	Ej boende på sin fastighet eller i Stockholm	Arv/Gåva	Köp av släktning inkl. kombinationer	Köp på marknad	Landsbygd	Tätort 200-1 000 invånare	Tätort 1001-10 000 invånare	Tätort 10 001-30 000 invånare	Tätort >=100 000 invånare
Totalt	548,0%	547,9%	506,5%	567,2%	544,0%	563,3%	527,0%	522,4%	240,0%	840,0%	875,0%	534,9%
20. Vad skulle du placera 1 miljon kronor i? <sup>3</sup>												
Aktier/fonder	25,7%	21,1%	48,4%	23,9%	41,3%	21,7%	27,0%	21,6%	0,0%	60,0%	25,0%	53,5%
Skogsmark	43,9%	45,1%	33,9%	46,3%	29,3%	56,7%	44,4%	47,8%	40,0%	20,0%	25,0%	27,9%
Bankkonto	6,2%	5,6%	0,0%	10,4%	6,7%	5,0%	3,2%	6,0%	40,0%	20,0%	0,0%	0,0%
Investera i fastigheten	5,1%	7,0%	1,6%	3,0%	2,7%	6,7%	3,2%	4,5%	0,0%	0,0%	25,0%	2,3%
Välgörande ändamål	1,7%	1,4%	0,0%	3,0%	1,3%	1,7%	1,6%	2,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Investera i köp av fastighet	7,8%	11,3%	3,2%	3,0%	6,7%	3,3%	7,9%	7,5%	20,0%	0,0%	0,0%	2,3%
Lösa lån	3,1%	2,8%	4,8%	3,0%	2,7%	0,0%	7,9%	2,2%	0,0%	0,0%	25,0%	7,0%
Ej svar	6,5%	5,6%	8,1%	7,5%	9,3%	5,0%	4,8%	8,2%	0,0%	0,0%	0,0%	7,0%
Totalt	100,1%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
21. Är det lönsamt att köpa skog idag? <sup>4,5,6</sup>												
Ja, mycket	6,6%	8,5%	6,5%	3,0%	6,7%	3,3%	7,9%	6,0%	0,0%	40,0%	0,0%	4,7%
Ja, ganska	50,3%	47,9%	46,8%	56,7%	46,7%	61,7%	44,4%	53,0%	40,0%	20,0%	50,0%	51,2%
Nej, knappast	37,6%	36,6%	41,9%	37,3%	45,3%	26,7%	41,3%	35,8%	40,0%	40,0%	50,0%	39,5%
Nej, direkt olönsamt	3,5%	4,2%	4,8%	1,5%	1,3%	3,3%	6,3%	3,7%	20,0%	0,0%	0,0%	2,3%
Ej svar	2,1%	2,8%	0,0%	1,5%	0,0%	5,0%	0,0%	1,5%	0,0%	0,0%	0,0%	2,3%
Totalt	100,1%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

<sup>3</sup> Chi två värde för gruppering efter strata: 27,57, Cramers V: 0,27, Kritiskt värde: df 12 p<0,05: 21,03\*, df 12 p<0,1: 18,55\*  
<sup>4</sup> Chi-två värde för gruppering efter strata: 3,98, Cramers V: 0,10, Kritiskt värde df 6 p<0,05: 12,59, df 6 p<0,1 10,64  
<sup>5</sup> Chi-två värde för gruppering efter förvärvsform: 8,38, Cramers V 0,15, Kritiskt värde df 6 p<0,05: 12,59, df 6 p<0,1 10,64  
<sup>6</sup> Chi-två värde för gruppering efter boende: 4,48, Cramers V: 0,11, Kritiskt värde: df 6 p<0,05: 12,59, df 6 p<0,1 10,64

	Strata		Förvärvsform			Var skogsägaren bor						
	Totalt viktad andel	Boende på sin fastighet	Boende i Stockholm	Ej boende på sin fastighet eller i Stockholm	Arv/Gåva	Köp av släkting inkl. kombinationer	Köp på marknad	Landsbygd	Tätort 200-1 000 invånare	Tätort 1001-10 000 invånare	Tätort 10 001-30 000 invånare	Tätort >=100 000 invånare
22. Intresserad av investeringsrådgivning i samband med köp av skogsfastighet? <sup>789</sup>												
Mycket	28,4%	31,0%	14,5%	29,9%	28,0%	28,3%	19,0%	26,9%	40,0%	0,0%	25,0%	27,9%
Ganska	31,6%	29,6%	40,3%	31,3%	40,0%	36,7%	23,8%	33,6%	0,0%	60,0%	25,0%	23,3%
Inte särskilt	25,2%	26,8%	33,9%	17,9%	26,7%	21,7%	30,2%	26,1%	20,0%	0,0%	25,0%	34,9%
Inte alls	11,9%	9,9%	11,3%	16,4%	5,3%	6,7%	25,4%	10,4%	40,0%	40,0%	25,0%	11,6%
Ej svar	2,9%	2,8%	0,0%	4,5%	0,0%	6,7%	1,6%	3,0%	0,0%	0,0%	0,0%	2,3%
Totalt	100,1%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
23. Är det viktigt att öka avkastningen från din skog? <sup>10112</sup>												
Mycket	34,8%	36,6%	33,9%	31,3%	34,7%	40,0%	28,6%	35,8%	20,0%	0,0%	50,0%	32,6%
Ganska	50,8%	52,1%	48,4%	49,3%	50,7%	50,0%	49,2%	50,7%	60,0%	60,0%	25,0%	44,2%
Inte särskilt	11,7%	9,9%	16,1%	13,4%	14,7%	6,7%	17,5%	10,4%	20,0%	40,0%	25,0%	18,6%
Inte alls	1,9%	1,4%	1,6%	3,0%	0,0%	1,7%	3,2%	2,2%	0,0%	0,0%	0,0%	2,3%
Ej svar	0,8%	0,0%	0,0%	3,0%	0,0%	1,7%	1,6%	0,7%	0,0%	0,0%	0,0%	2,3%
Totalt	100,1%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

<sup>7</sup> Chi-två värde för gruppering efter strata: 9,89, Cramers V: 0,16, Kritiskt värde: df 6 p<0,05: 12,59, df 6 p<0,1: 10,64

<sup>8</sup> Chi-två värde för gruppering efter förvärvsform: 17,97, Cramers V: 0,22, Kritiskt värde: df 6 p<0,05: 12,59\*, df 6 p<0,1: 10,64\*

<sup>9</sup> Chi-två värde för gruppering efter boende: 7,67, Cramers V: 0,14, Kritiskt värde: df 6 p<0,05: 12,59, df 6 p<0,1: 10,64

<sup>10</sup> Chi-två värde för gruppering efter strata: 1,85, Cramers V: 0,07, Kritiskt värde: df 6 p<0,05: 12,59, df 6 p<0,1: 10,64

<sup>11</sup> Chi-två värde för gruppering efter förvärvsform: 6,17, Cramers V: 0,13, Kritiskt värde: df 6 p<0,05: 12,59, df 6 p<0,1: 10,64

<sup>12</sup> Chi-två värde för gruppering efter boende: 4,65, Cramers V: 0,11, Kritiskt värde: df 6 p<0,05: 12,59, df 6 p<0,1: 10,64



[illegible]

<sup>13</sup> Chi-två värde för gruppering efter strata: 5.54, Cramers V: 0.34, Kritiskt värde: df 8  $p < 0.05$ : 15.51, df 8  $p < 0.1$ : 13.36

<sup>14</sup> Chi-två värde för gruppering efter boende: 17,96, Cramers V: 0,22, Kritiskt värde: df 8 p<0,05: 15,51\*, df 6 p<0,1: 13,36\*  
Chi-två värde för gruppering efter suuk: 3,34, Cramers V: 0,34, Kritiskt värde: df 8 p<0,05: 15,51\*, df 6 p<0,1: 13,36\*  
Chi-två värde för gruppering efter suuk: 3,34, Cramers V: 0,34, Kritiskt värde: df 8 p<0,05: 15,51\*, df 6 p<0,1: 13,36\*

	Strata		Förvärvsform		Var skogsägaren bor			
	Totalt viktad andel	Boende på sin fastighet	Boende i Stockholm	Ej boende på sin fastighet eller i Stockholm	Arv/Gåva	Köp av skäktning inkl. kombinationer	Köp på marknad	
					Landsbygd	Tätort 200-1 000 invånare	Tätort 1001-10 000 invånare	Tätort 10 001-30 000 invånare
								Tätort >=100 000 invånare
<b>27. Hur går du tillväga när du säger ditt virke?</b>								
Säljer alltid till vanliga köpare	32,2%	35,2%	27,4%	28,4%	37,3%	23,3%	28,6%	32,8%
Säljer oftast till vanliga köparen efter förhandling om priset	27,5%	28,2%	29,0%	25,4%	25,3%	30,0%	28,6%	26,9%
Tar in anbud till flera men säljer oftast till min vanliga köpare	8,9%	8,5%	1,6%	13,4%	5,3%	8,3%	11,1%	9,7%
Tar in anbud från flera och väger in både pris och andra omständigheter	25,1%	23,9%	32,3%	23,9%	26,7%	28,3%	23,8%	24,6%
Tar in anbud från flera och väljer alltid den som ger högst pris	3,3%	2,8%	3,2%	4,5%	1,3%	6,7%	3,2%	3,7%
Säljer ej/Använder endast för eget bruk	0,9%	0,0%	6,5%	0,0%	4,0%	0,0%	1,6%	0,7%
Ej svar	2,1%	1,4%	0,0%	4,5%	0,0%	3,3%	3,2%	1,5%
Totalt	100,1%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
<b>28. Intresserad av rådgivning för att sälja virke?<sup>151617</sup></b>								
Mycket	14,5%	16,9%	9,7%	11,9%	12,0%	11,7%	15,9%	14,2%
Ganska	38,8%	39,4%	51,6%	31,3%	50,7%	40,0%	28,6%	35,8%
Inte särskilt	36,8%	36,6%	27,4%	41,8%	29,3%	38,3%	39,7%	40,3%
Inte alls	8,0%	7,0%	9,7%	9,0%	5,3%	8,3%	12,7%	7,5%
Ej svar	1,9%	0,0%	1,6%	6,0%	2,7%	1,7%	3,2%	2,2%
Totalt	100,1%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

<sup>15</sup> Chi-två värde för gruppering efter strata: 6,81, Cramers V: 0,13, Kritiskt värde: df 6 p<0,05: 12,59, df 6 p<0,1: 10,64

<sup>16</sup> Chi-två värde för gruppering efter förvärvsform: 7,50, Cramers V: 0,14, Kritiskt värde: df 6 p<0,05: 12,59, df 6 p<0,1: 10,64

<sup>17</sup> Chi två värde för gruppering efter boende: 13,43, Cramers V: 0,19, Kritiskt värde: df 6 p<0,05: 12,59\*, df 6 p<0,1: 10,64\*

[illegible]

<sup>18</sup> Chi-två värde för gruppering efter strata: 13,74, Cramers V: 0,19, Kritiskt värde: df 6 p<0,05: 12,59\*, df 6 p<0,1: 10,64\*

<sup>19</sup> Chi-två värde för gruppering efter förvärvsform: 6,53, Cramers V: 0,13, Kritiskt värde: df 6 p<0,05: 12,59, df 6 p<0,1: 10,64

<sup>20</sup> Chi-två värde för gruppering efter boende: 14,18, Cramers V: 0,19, Kritiskt värde: df 6 p<0,05: 12,59\*, df 6 p<0,1: 10,64\*

	Strata		Förvärsform			Var skogsägaren bor						
	Totalt viktad andel	Boende på sin fastighet	Boende i Stockholm	Ej boende på sin fastighet eller i Stockholm	Arv/Gåva	Köp av släkting inkl. kombinationer	Köp på marknaden	Landsbygd	Tätort 200-1 000 invånare	Tätort 1001-10 000 invånare	Tätort 10 001-30 000 invånare	Tätort >=100 000 invånare
30a. Köper du rådgivningstjänster inom? Ja												
Bokslut och deklaration	62,6%	62,0%	64,5%	62,7%	64,0%	65,0%	58,7%	64,9%	40,0%	80,0%	50,0%	58,1%
Redovisning	40,6%	42,3%	43,5%	35,8%	36,0%	50,0%	36,5%	39,6%	60,0%	80,0%	0,0%	39,5%
Finansiering	3,3%	2,8%	0,0%	6,0%	2,7%	6,7%	0,0%	4,5%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Koll på lönsamheten	7,6%	5,6%	9,7%	10,4%	6,7%	10,0%	9,5%	9,7%	0,0%	0,0%	0,0%	7,0%
Skatteplanering	31,7%	32,4%	32,3%	29,9%	36,0%	30,0%	28,6%	35,1%	0,0%	40,0%	25,0%	23,3%
Fastighetsrätt	7,2%	4,2%	16,1%	9,0%	9,3%	13,3%	6,3%	6,7%	0,0%	0,0%	0,0%	16,3%
Affärsjuridik	6,9%	5,6%	8,1%	9,0%	8,0%	11,7%	3,2%	8,2%	0,0%	20,0%	0,0%	4,7%
Markintrång och arrende	6,8%	4,2%	12,9%	9,0%	10,7%	10,0%	4,8%	7,5%	0,0%	20,0%	0,0%	11,6%
Generationsskifte	17,8%	21,1%	9,7%	14,9%	10,7%	23,3%	12,7%	19,4%	20,0%	0,0%	25,0%	2,3%
Nyckeltalsuppföljning	5,0%	4,2%	3,2%	7,5%	5,3%	6,7%	3,2%	6,7%	0,0%	0,0%	0,0%	2,3%
Inläkts- och kostnadskontroll	8,4%	7,0%	9,7%	10,4%	2,7%	15,0%	11,1%	9,0%	0,0%	0,0%	0,0%	14,0%
Utveckla nya affärer	1,5%	1,4%	1,6%	1,5%	1,3%	1,7%	1,6%	2,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Prissättning	8,6%	8,5%	17,7%	4,5%	10,7%	13,3%	6,3%	6,7%	0,0%	0,0%	25,0%	16,3%
Marknadsföring och försäljning	4,4%	4,2%	8,1%	3,0%	2,7%	11,7%	1,6%	3,7%	0,0%	0,0%	0,0%	9,3%
Strategisk planering	8,1%	8,5%	11,3%	6,0%	10,7%	8,3%	6,3%	8,2%	0,0%	0,0%	0,0%	14,0%
Rådgivning för att styra och leda företag	0,4%	0,0%	0,0%	1,5%	0,0%	1,7%	0,0%	0,7%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Personal och organisationsfrågor	0,4%	0,0%	0,0%	1,5%	0,0%	1,7%	0,0%	0,7%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Förhandlingsstöd	3,3%	2,8%	3,2%	4,5%	4,0%	5,0%	1,6%	3,0%	0,0%	0,0%	25,0%	4,7%
Fastighetsvärdering	10,3%	8,5%	17,7%	10,4%	16,0%	10,0%	9,5%	9,7%	20,0%	0,0%	25,0%	20,9%
Skogsbruksplaner	60,7%	60,6%	59,7%	61,2%	64,0%	50,0%	66,7%	61,9%	60,0%	20,0%	25,0%	65,1%
Rådgivning vid köp av skogsfastighet	13,4%	12,7%	12,9%	14,9%	13,3%	13,3%	14,3%	13,4%	0,0%	0,0%	25,0%	16,3%
Virkesförmedling	26,5%	26,8%	24,2%	26,9%	26,7%	21,7%	28,6%	24,6%	20,0%	0,0%	25,0%	32,6%
Totalt	335,4%	325,4%	366,1%	340,3%	341,3%	380,0%	311,1%	346,3%	220,0%	260,0%	250,0%	358,1%



	Strata		Förvärsform		Var skogsägaren bor							
	Totalt viktad andel	Boende på sin fastighet	Boende i Stockholm	Ej boende på sin fastighet eller i Stockholm	Arv/Gåva	Köp av släkting inkl. kombinationer	Köp på marknad	Landsbygd	Tätort 200-1 000 invånare	Tätort 1001-10 000 invånare	Tätort 10 001-30 000 invånare	Tätort >=100 000 invånare
30c. Köper du rådgivningstjänster inom? Nej, men intresserad												
Bokslut och deklaration	2,1%	2,8%	0,0%	1,5%	1,3%	1,7%	1,6%	1,5%	0,0%	20,0%	0,0%	0,0%
Redovisning	2,3%	2,8%	1,6%	1,5%	1,3%	5,0%	0,0%	2,2%	0,0%	0,0%	11,1%	0,0%
Finansiering	2,1%	2,8%	0,0%	1,5%	0,0%	3,3%	1,6%	2,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Koll på lönsamheten	6,6%	7,0%	0,0%	9,0%	6,7%	8,3%	1,6%	7,5%	0,0%	0,0%	0,0%	2,3%
Skatteplanering	2,9%	4,2%	0,0%	1,5%	1,3%	3,3%	1,6%	3,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Fastighetsrätt	3,7%	4,2%	0,0%	4,5%	0,0%	5,0%	4,8%	4,5%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Affärsjuridik	3,3%	2,8%	0,0%	6,0%	0,0%	5,0%	4,8%	4,5%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Markintrång och arrende	5,2%	5,6%	4,8%	4,5%	5,3%	5,0%	4,8%	6,0%	0,0%	0,0%	11,1%	2,3%
Generationsskifte	9,7%	14,1%	4,8%	3,0%	8,0%	3,3%	11,1%	8,2%	20,0%	0,0%	11,1%	4,7%
Nyckeltalsuppföljning	3,1%	2,8%	1,6%	4,5%	1,3%	6,7%	1,6%	3,7%	0,0%	0,0%	0,0%	2,3%
Intäkts- och kostnadskontroll	3,1%	2,8%	1,6%	4,5%	4,0%	3,3%	1,6%	3,7%	0,0%	0,0%	0,0%	2,3%
Utveckla nya affärer	6,9%	7,0%	4,8%	7,5%	8,0%	6,7%	4,8%	8,2%	0,0%	0,0%	0,0%	4,7%
Prissättning	4,3%	5,6%	1,6%	3,0%	4,0%	5,0%	1,6%	4,5%	0,0%	0,0%	11,1%	0,0%
Marknadsföring och försäljning	4,9%	7,0%	0,0%	3,0%	2,7%	5,0%	3,2%	5,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Strategisk planering	4,0%	2,8%	4,8%	6,0%	4,0%	6,7%	3,2%	5,2%	0,0%	0,0%	11,1%	2,3%
Rådgivning för att styra och leda företag	1,6%	2,8%	0,0%	0,0%	0,0%	3,3%	0,0%	1,5%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Personal och organisationsfrågor	1,2%	1,4%	0,0%	1,5%	0,0%	3,3%	0,0%	1,5%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Förhandlingsstöd	5,2%	5,6%	1,6%	6,0%	1,3%	10,0%	3,2%	6,0%	0,0%	0,0%	0,0%	2,3%
Fastighetsvärdering	7,4%	9,9%	0,0%	6,0%	5,3%	8,3%	3,2%	8,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Skogsbruksplaner	2,7%	4,2%	1,6%	0,0%	0,0%	3,3%	3,2%	2,2%	0,0%	0,0%	0,0%	2,3%
Rådgivning vid köp av skogsfastighet	6,9%	7,0%	4,8%	7,5%	8,0%	8,3%	3,2%	8,2%	0,0%	0,0%	11,1%	2,3%
Virkesförmedling	3,1%	2,8%	1,6%	4,5%	2,7%	5,0%	1,6%	3,7%	0,0%	0,0%	0,0%	2,3%
Totalt	92,3%	108,5%	35,5%	86,6%	65,3%	115,0%	61,9%	101,5%	20,0%	20,0%	66,7%	30,2%

	Strata		Förvärvsform		Var skogsägaren bor								
	Totalt viktad andel	Boende på sin fastighet	Boende i Stockholm	Ej boende på sin fastighet eller i Stockholm	Arv/Gåva	Köp av släkting inkl. kombinationer	Köp på marknad	Landsbygd	Tätort 200-1 000 invånare	Tätort 1001-10 000 invånare	Tätort 10 001-30 000 invånare	Tätort >=100 000 invånare	
31. Köper du idag rådgivning inom något annat område?													
Nej	48,3%	49,3%	41,9%	49,3%	48,0%	41,7%	50,8%	46,3%	80,0%	80,0%	50,0%	44,4%	41,9%
Ekonomi/Skatt	9,6%	9,9%	6,5%	10,4%	10,7%	6,7%	9,5%	9,0%	0,0%	0,0%	25,0%	0,0%	11,6%
Djurhållning	3,3%	4,2%	0,0%	3,0%	0,0%	3,3%	4,8%	3,7%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Skogsskötsel	3,1%	4,2%	4,8%	0,0%	1,3%	5,0%	3,2%	3,0%	0,0%	0,0%	0,0%	11,1%	2,3%
Jordbruk/Växtodling	6,4%	7,0%	4,8%	6,0%	8,0%	6,7%	3,2%	8,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	2,3%
Ej svar	29,3%	25,4%	41,9%	31,3%	32,0%	36,7%	28,6%	29,9%	20,0%	20,0%	25,0%	44,4%	41,9%
Totalt	100,1%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
32. Viktigaste orsaken till att du köper rådgivning?													
Brist på kunskap och erfarenhet	38,6%	38,0%	46,8%	35,8%	46,7%	40,0%	31,7%	38,1%	20,0%	60,0%	25,0%	22,2%	51,2%
Kunna följa med i utvecklingen	5,0%	4,2%	3,2%	7,5%	1,3%	6,7%	7,9%	5,2%	20,0%	0,0%	0,0%	0,0%	4,7%
Ej bosatt på fastigheten/Tidsbrist	1,9%	1,4%	1,6%	3,0%	0,0%	1,7%	4,8%	1,5%	0,0%	0,0%	0,0%	11,1%	2,3%
Få bättre ekonomi	7,5%	8,5%	6,5%	6,0%	8,0%	8,3%	4,8%	8,2%	0,0%	20,0%	0,0%	11,1%	2,3%
Ej svar	47,1%	47,9%	41,9%	47,8%	44,0%	43,3%	50,8%	47,0%	60,0%	20,0%	75,0%	55,6%	39,5%
Totalt	100,1%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
33. Varför väljer du att inte köpa rådgivning?													
Inget behov/kan själv	35,8%	39,4%	35,5%	28,4%	30,7%	38,3%	36,5%	30,6%	40,0%	20,0%	25,0%	55,6%	44,2%
Roligare att göra själv	0,6%	0,0%	1,6%	1,5%	0,0%	0,0%	1,6%	0,7%	0,0%	0,0%	0,0%	11,1%	0,0%
Kostnadsfråga	13,5%	15,5%	11,3%	10,4%	13,3%	15,0%	9,5%	16,4%	0,0%	0,0%	0,0%	11,1%	4,7%
Dåliga rådgivare	2,7%	4,2%	1,6%	0,0%	1,3%	1,7%	3,2%	2,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	2,3%
Vill vara oberoende	1,2%	1,4%	0,0%	1,5%	1,3%	0,0%	1,6%	1,5%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Dåligt utbud	0,8%	1,4%	0,0%	0,0%	0,0%	1,7%	0,0%	0,7%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Ej svar	45,4%	38,0%	50,0%	58,2%	53,3%	43,3%	47,6%	47,8%	60,0%	80,0%	75,0%	22,2%	48,8%
Totalt	100,1%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

# **Publications from The Department of Forest Products, SLU, Uppsala**

## **Rapporter/Reports**

1. Ingemarson, F. 2007. De skogliga tjänstemännens syn på arbetet i Gudruns spår. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
2. Lönnstedt, L. 2007. *Financial analysis of the U.S. based forest industry*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
4. Stendahl, M. 2007. *Product development in the Swedish and Finnish wood industry*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
5. Nylund, J-E. & Ingemarson, F. 2007. *Forest tenure in Sweden – a historical perspective*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
6. Lönnstedt, L. 2008. *Forest industrial product companies – A comparison between Japan, Sweden and the U.S.* Department of Forest Products, SLU, Uppsala
7. Axelsson, R. 2008. Forest policy, continuous tree cover forest and uneven-aged forest management in Sweden's boreal forest. Licentiate thesis. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
8. Johansson, K-E.V. & Nylund, J-E. 2008. NGO Policy Change in Relation to Donor Discourse. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
9. Uetimane Junior, E. 2008. Anatomical and Drying Features of Lesser Known Wood Species from Mozambique. Licentiate thesis. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
10. Eriksson, L., Gullberg, T. & Woxblom, L. 2008. Skogsbruksmetoder för privatskogs-brukaren. *Forest treatment methods for the private forest owner*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
11. Eriksson, L. 2008. Åtgärdsbeslut i privatskogsbruket. *Treatment decisions in privately owned forestry*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
12. Lönnstedt, L. 2009. *The Republic of South Africa's Forests Sector*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
13. Blicharska, M. 2009. *Planning processes for transport and ecological infrastructures in Poland – actors' attitudes and conflict*. Licentiate thesis. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
14. Nylund, J-E. 2009. *Forestry legislation in Sweden*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
15. Björklund, L., Hesselman, J., Lundgren, C. & Nylinder, M. 2009. Jämförelser mellan metoder för fastvolymbestämning av stockar. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
16. Nylund, J-E. 2010. *Swedish forest policy since 1990 – reforms and consequences*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
17. Eriksson, L., m.fl. 2011. Skog på jordbruksmark – erfarenheter från de senaste decennierna. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
18. Larsson, F. 2011. Mätning av bränsleved – Fastvolym, torrhalt eller vägning? Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
19. Karlsson, R., Palm, J., Woxblom, L. & Johansson, J. 2011. Konkurrenskraftig kundanpassad affärsutveckling för lövträ - Metodik för samordnad affärs- och teknikutveckling inom leverantörskedjan för björkämnen. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
20. Hannerz, M. & Bohlin, F., 2012. Markägares attityder till plantering av poppel, hybridasp och *Salix* som energigrödor – en enkätundersökning. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
21. Nilsson, D., Nylinder, M., Fryk, H. & Nilsson, J. 2012. Mätning av grothlis. *Measuring of fuel chips*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala

## **Examensarbeten/Master Thesis**

1. Stangebye, J. 2007. Inventering och klassificering av kvarlämnad virkesvolym vid slutavverkning. *Inventory and classification of non-cut volumes at final cut operations*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
2. Rosenquist, B. 2007. Bidragsanalys av dimensioner och postningar – En studie vid Vida Alvesta. *Financial analysis of economic contribution from dimensions and sawing patterns – A study at Vida Alvesta*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
3. Ericsson, M. 2007. En lyckad affärsrelation? – Två fallstudier. *A successful business relation? – Two case studies*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala



4. Ståhl, G. 2007. Distribution och försäljning av kvalitetsfuru – En fallstudie. *Distribution and sales of high quality pine lumber – A case study*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
5. Ekholm, A. 2007. Aspekter på flyttkostnader, fastighetsbildning och fastighetstorlekar. *Aspects on fixed harvest costs and the size and dividing up of forest estates*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
6. Gustafsson, F. 2007. Postningsoptimering vid sönderdelning av fura vid Sätters Ångsåg. *Saw pattern optimising for sawing Scots pine at Sätters Ångsåg*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
7. Götherström, M. 2007. Följdeffekter av olika användningssätt för vedråvara – en ekonomisk studie. *Consequences of different ways to utilize raw wood – an economic study*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
8. Nashr, F. 2007. *Profiling the strategies of Swedish sawmilling firms*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
9. Högsborn, G. 2007. Sveriges producenter och leverantörer av limträ – En studie om deras marknader och kundrelationer. *Swedish producers and suppliers of glulam – A study about their markets and customer relations*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
10. Andersson, H. 2007. *Establishment of pulp and paper production in Russia – Assessment of obstacles*. Etablering av pappers- och massaproduktion i Ryssland – bedömning av möjliga hinder. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
11. Persson, F. 2007. Exponering av trägolv och lister i butik och på mässor – En jämförande studie mellan sport- och bygghandeln. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
12. Lindström, E. 2008. En studie av utvecklingen av drivningsnettot i skogsbruket. *A study of the net conversion contribution in forestry*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
13. Karlhager, J. 2008. *The Swedish market for wood briquettes – Production and market development*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
14. Höglund, J. 2008. *The Swedish fuel pellets industry: Production, market and standardization*. Den Svenska bränslepelletsindustrin: Produktion, marknad och standardisering. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
15. Trulson, M. 2008. Värmebehandlat trä – att inhämta synpunkter i produktutvecklingens tidiga fas. *Heat-treated wood – to obtain opinions in the early phase of product development*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
16. Nordlund, J. 2008. Beräkning av optimal batchstorlek på gavelspikningslinjer hos Vida Packaging i Hestra. *Calculation of optimal batch size on cable drum flanges lines at Vida Packaging in Hestra*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
17. Norberg, D. & Gustafsson, E. 2008. *Organizational exposure to risk of unethical behaviour – In Eastern European timber purchasing organizations*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
18. Bäckman, J. 2008. Kundrelationer – mellan Setragroup AB och bygghandeln. *Customer Relationshipship – between Setragroup AB and the DIY-sector*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
19. Richnau, G. 2008. *Landscape approach to implement sustainability policies? - value profiles of forest owner groups in the Helgeå river basin, South Sweden*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
20. Sokolov, S. 2008. *Financial analysis of the Russian forest product companies*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
21. Färlin, A. 2008. *Analysis of chip quality and value at Norske Skog Pisa Mill, Brazil*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
22. Johansson, N. 2008. *An analysis of the North American market for wood scanners*. En analys över den Nordamerikanska marknaden för träscannern. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
23. Terzieva, E. 2008. *The Russian birch plywood industry – Production, market and future prospects*. Den ryska björk-plywoodindustrin – Produktion, marknad och framtida utsikter. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
24. Hellberg, L. 2008. Kvalitativ analys av Holmen Skogs internprissättningsmodell. *A qualitative analysis of Holmen Skogs transfer pricing method*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
25. Skoglund, M. 2008. Kundrelationer på Internet – en utveckling av Skandias webbplats. *Customer relationships through the Internet – developing Skandia's homepages*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
26. Hesselman, J. 2009. Bedömning av kunders uppfattningar och konsekvenser för strategisk utveckling. *Assessing customer perceptions and their implications for strategy development*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
27. Fors, P-M. 2009. *The German, Swedish and UK wood based bio energy markets from an investment perspective, a comparative analysis*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala

28. Andr , E. 2009. *Liquid diesel biofuel production in Sweden – A study of producers using forestry- or agricultural sector feedstock*. Produktion av f rnyelsebar diesel – en studie av producenter av biobr nsle fr n skogs- eller jordbrukssektorn. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
29. Barrstrand, T. 2009. Oberoende akt rer och Customer Perceptions of Value. *Independent actors and Customer Perception of Value*. Institutionen f r skogens produkter, SLU, Uppsala
30. F lldin, E. 2009. P verkan p  produktivit t och produktionskostnader vid ett minskat antal timmerl ngder. *The effect on productivity and production cost due to a reduction of the number of timber lengths*. Institutionen f r skogens produkter, SLU, Uppsala
31. Ekman, F. 2009. Stormskadornas ekonomiska konsekvenser – Hur ser f rs kringsers ttningsniv erna ut inom familjeskogsbruket? *Storm damage's economic consequences – What are the levels of compensation for the family forestry?* Institutionen f r skogens produkter, SLU, Uppsala
32. Larsson, F. 2009. Skogsmaskinf retagarnas kundrelationer, l nsamhet och produktivit t. *Customer relations, profitability and productivity from the forest contractors point of view*. Institutionen f r skogens produkter, SLU, Uppsala
33. Lindgren, R. 2009. Analys av GPS Timber vid Rundviks s gverk. *An analysis of GPS Timber at Rundvik sawmill*. Institutionen f r skogens produkter, SLU, Uppsala
34. R dberg, J. & Svensson, J. 2009. Svensk skogsindustris framtida konkurrensf rdelar – ett medarbetarperspektiv. *The competitive advantage in future Swedish forest industry – a co-worker perspective*. Institutionen f r skogens produkter, SLU, Uppsala
35. Franksson, E. 2009. Framtidens rekrytering sker i dag – en studie av ingenj rsstudenters uppfattningar om S dra. *The recruitment of the future occurs today – A study of engineering students' perceptions of S dra*. Institutionen f r skogens produkter, SLU, Uppsala
36. Jonsson, J. 2009. *Automation of pulp wood measuring – An economical analysis*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
37. Hansson, P. 2009. *Investment in project preventing deforestation of the Brazilian Amazonas*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
38. Abramsson, A. 2009. Sydsvenska k ps gverksstrategier vid stormtimmerlagring. *Strategies of storm timber storage at sawmills in Southern Sweden*. Institutionen f r skogens produkter, SLU, Uppsala
39. Fransson, M. 2009. Spridning av innovationer av tr produkter i byggvaruhandeln. *Diffusion of innovations – contrasting adopters views with non adopters*. Institutionen f r skogens produkter, SLU, Uppsala
40. Hassan, Z. 2009. *A Comparison of Three Bioenergy Production Systems Using Lifecycle Assessment*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
41. Larsson, B. 2009. Kundens uppfattade v rde av svenska s gverksf retags arbete med CSR. *Customer perceived value of Swedish sawmill firms work with CSR*. Institutionen f r skogens produkter, SLU, Uppsala
42. Raditya, D. A. 2009. *Case studies of Corporate Social Responsibility (CSR) in forest products companies - and customer's perspectives*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
43. Cano, V. F. 2009. *Determination of Moisture Content in Pine Wood Chips*. Bachelor Thesis. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
44. Arvidsson, N. 2009. Argument f r priss ttn ng av skogsfastigheter. *Arguments for pricing of forest estates*. Institutionen f r skogens produkter, SLU, Uppsala
45. Stjernberg, P. 2009. Det hyggesfria skogsbruket vid Yttringe – vad tycker allm nheten? *Continuous cover forestry in Yttringe – what is the public opinion?* Institutionen f r skogens produkter, SLU, Uppsala
46. Carlsson, R. 2009. *Fire impact in the wood quality and a fertilization experiment in Eucalyptus plantations in Guangxi, southern China*. Brandinverkan p  vedkvaliteten och tillv xten i ett g dselexperiment i Guangxi, s dra Kina. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
47. Jerenius, O. 2010. Kundanalys av tryckpappersf rbrukare i Finland. *Customer analysis of paper printers in Finland*. Institutionen f r skogens produkter, SLU, Uppsala
48. Hansson, P. 2010. Orsaker till skillnaden mellan ber knad och inm tt volym grot. *Reasons for differences between calculated and scaled volumes of tops and branches*. Institutionen f r skogens produkter, SLU, Uppsala
49. Eriksson, A. 2010. *Carbon Offset Management - Worth considering when investing for reforestation CDM*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
50. Fallgren, G. 2010. P  vilka grunder valdes limtr leverant ren? – En studie om hur Setra b r utveckla sitt framtida erbjudande. *What was the reason for the choice of glulam deliverer? -A studie of proposed future offering of Setra*. Institutionen f r skogens produkter, SLU, Uppsala
51. Ryno, O. 2010. Investeringskalkyl f r f rb ttrat v rdeutbyte av furu vid Krylbo s gverk. *Investment Calculation to Enhance the Value of Pine at Krylbo Sawmill*. Institutionen f r skogens produkter, SLU, Uppsala

52. Nilsson, J. 2010. Marknadsundersökning av färdigkapade produkter. *Market investigation of pre cut lengths*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
53. Mörner, H. 2010. Kundkrav på biobränsle. *Customer Demands for Bio-fuel*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
54. Sunesdotter, E. 2010. Affärsrelationers påverkan på Kinnarps tillgång på FSC-certifierad råvara. *Business Relations Influence on Kinnarps' Supply of FSC Certified Material*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
55. Bengtsson, W. 2010. Skogsfastighetsmarknaden, 2005-2009, i södra Sverige efter stormarna. *The market for private owned forest estates, 2005-2009, in the south of Sweden after the storms*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
56. Hansson, E. 2010. Metoder för att minska kapitalbindningen i Stora Enso Bioenergis terminallager. *Methods to reduce capital tied up in Stora Enso Bioenergy terminal stocks*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
57. Johansson, A. 2010. Skogsallmänningars syn på deras bankrelationer. *The commons view on their bank relations*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
58. Holst, M. 2010. Potential för ökad specialanpassning av trävaror till byggföretag – nya möjligheter för träleverantörer? *Potential for greater customization of the timber to the construction company – new opportunities for wood suppliers?* Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
59. Ranudd, P. 2010. Optimering av råvaruflöden för Setra. *Optimizing Wood Supply for Setra*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
60. Lindell, E. 2010. Rekreation och Natura 2000 – målkonflikter mellan besökare och naturvård i Stendörrens naturreservat. *Recreation in Natura 2000 protected areas – visitor and conservation conflicts*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
61. Coletti Pettersson, S. 2010. Konkurrentanalys för Setragroup AB, Skutskär. *Competitive analysis of Setragroup AB, Skutskär*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
62. Steiner, C. 2010. Kostnader vid investering i flisaggregat och tillverkning av pellets – En komparativ studie. *Expenses on investment in wood chipper and production of pellets – A comparative study*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
63. Bergström, G. 2010. Bygghandelns inköpsstrategi för träprodukter och framtida efterfrågan på produkter och tjänster. *Supply strategy for builders merchants and future demands for products and services*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
64. Fuente Tomai, P. 2010. *Analysis of the Natura 2000 Networks in Sweden and Spain*. Bachelor Thesis. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
65. Hamilton, C-F. 2011. Hur kan man öka gallringen hos privata skogsägare? En kvalitativ intervjustudie. *How to increase the thinning at private forest owners? A qualitative questionnaire*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
66. Lind, E. 2011. Nya skogsbaserade material – Från Labb till Marknad. *New wood based materials – From Lab to Market*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
67. Hulusjö, D. 2011. Förstudie om e-handel vid Stora Enso Packaging AB. *Pilot study on e-commerce at Stora Enso Packaging AB*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
68. Karlsson, A. 2011. Produktionsekonomi i ett lövsågverk. *Production economy in a hardwood sawmill*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
69. Bränngård, M. 2011. En konkurrensanalys av SCA Timbers position på den norska bygghandelsmarknaden. *A competitive analyze of SCA Timbers position in the Norwegian builders merchant market*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
70. Carlsson, G. 2011. Analysverktyget Stockluckan – fast eller rörlig postning? *Fixed or variable tuning in sawmills? – an analysis model*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
71. Olsson, A. 2011. Key Account Management – hur ett sågverksföretag kan hantera sina nyckelkunder. *Key Account Management – how a sawmill company can handle their key customers*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
72. Andersson, J. 2011. Investeringsbeslut för kraftvärmeproduktion i skogsindustrin. *Investment decisions for CHP production in The Swedish Forest Industry*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
73. Bexell, R. 2011. Hög fyllnadsgrad i timmerlagret – En fallstudie av Holmen Timbers sågverk i Braviken. *High filling degree in the timber yard – A case study of Holmen Timber's sawmill in Braviken*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala

74. Bohlin, M. 2011. Ekonomisk utvärdering av ett grantimmersortiment vid Bergkvist Insjön. *Economic evaluation of one spruce timber assortment at Bergkvist Insjön*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
75. Enqvist, I. 2011. Psykosocial arbetsmiljö och riskbedömning vid organisationsförändring på Stora Enso Skutskär. *Psychosocial work environment and risk assessment prior to organizational change at Stora Enso Skutskär*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
76. Nylinder, H. 2011. Design av produktkalkyl för vidareförädlade trävaror. *Product Calculation Design For Planed Wood Products*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
77. Holmström, K. 2011. Viskosmassa – framtid eller fluga. *Viscose pulp – fad or future*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
78. Holmgren, R. 2011. Norra Skogsägarnas position som trävaruleverantör – en marknadsstudie mot bygghandeln i Sverige och Norge. *Norra Skogsägarnas position as a wood-product supplier – A market investigation towards the builder-merchant segment in Sweden and Norway*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
79. Carlsson, A. 2011. Utvärdering och analys av drivningsentreprenörer utifrån offentlig ekonomisk information. *Evaluation and analysis of harvesting contractors on the basis of public financial information*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
80. Karlsson, A. 2011. Förutsättningar för betalningsgrundande skördarmätning hos Derome Skog AB. *Possibilities for using harvester measurement as a basis for payment at Derome Skog AB*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
81. Jonsson, M. 2011. Analys av flödesekonomi - Effektivitet och kostnadsutfall i Sveaskogs verksamhet med skogsbränsle. *Analysis of the Supply Chain Management - Efficiency and cost outcomes of the business of forest fuel in Sveaskog*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
82. Olsson, J. 2011. Svensk fartygsimport av fasta trädbaserade biobränslen – en explorativ studie. *Swedish import of solid wood-based biofuels – an exploratory study*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
83. Ols, C. 2011. Retention of stumps on wet ground at stump-harvest and its effects on saproxylic insects. Bevarande av stubbar vid stubbrytning på våt mark och dess inverkan på vedlevande insekter. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
84. Börjegen, M. 2011. Utvärdering av framtida mätmetoder. *Evaluation of future wood measurement methods*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
85. Engström, L. 2011. Marknadsundersökning för högvärdiga produkter ur klenkubb. *Market survey for high-value products from thin sawn timber*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
86. Thorn-Andersen, B. 2012. Nuanskaffningskostnad för Jämtkrafts fjärrvärmeanläggningar. *Today-acquisition-cost for the district heating facilities of Jämtkraft*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
87. Norlin, A. 2012. Skogsägarföreningarnas utveckling efter krisen i slutet på 1970-talet – en analys av förändringar och trender. *The development of forest owners association's in Sweden after the crisis in the late 1970s – an analysis of changes and trends*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
88. Johansson, E. 2012. Skogsbränslebalansen i Mälardalsområdet – Kraftvärmeverkens syn på råvaruförsörjningen 2010-2015. *The balance of wood fuel in the region of Mälardalen – The CHP plants view of the raw material supply 2010-2015*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
89. Biruk, K. H. 2012. *The Contribution of Eucalyptus Woodlots to the Livelihoods of Small Scale Farmers in Tropical and Subtropical Countries with Special Reference to the Ethiopian Highlands*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
90. Otuba, M. 2012. *Alternative management regimes of Eucalyptus: Policy and sustainability issues of smallholder eucalyptus woodlots in the tropics and sub-tropics*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
91. Edgren, J. 2012. *Sawn softwood in Egypt – A market study*. En marknadsundersökning av den Egyptiska barrträmarknaden. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
92. Kling, K. 2012. *Analysis of eucalyptus plantations on the Iberian Peninsula*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
93. Heikkinen, H. 2012. Mätning av sorteringsdiameter för talltimmer vid Kastets sågverk. *Measurement of sorting diameter for pine logs at Kastet Sawmill*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
94. Munthe-Kaas, O. S. 2012. Markedsanalyse av skogsforsikring i Sverige og Finland. *Market analysis of forest insurance in Sweden and Finland*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
95. Dietrichson, J. 2012. Specialsortiment på den svenska rundvirkesmarknaden – En kartläggning av virkeshandel och -mätning. *Special assortments on the Swedish round wood market – A survey of wood trade and measuring*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala

96. Holmquist, V. 2012. Timmerlängder till Iggesunds sågverk. *Timber lengths for Iggesund sawmill*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
97. Wallin, I. 2012. *Bioenergy from the forest – a source of conflict between forestry and nature conservation? – an analysis of key actor's positions in Sweden*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
98. Ederyd, M. 2012. Användning av avverkningslikvider bland svenska enskilda skogsägare. *Use of harvesting payments among Swedish small-scale forest owners*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
99. Högberg, J. 2012. Vad påverkar marknadsvärdet på en skogsfastighet? - En statistisk analys av markvärdet. *Determinants of the market value of forest estates. - A statistical analysis of the land value*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
100. Sääf, M. 2012. Förvaltning av offentliga skogsfastigheter – Strategier och handlingsplaner. *Management of Municipal Forests – Strategies and action plans*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
101. Carlsson, S. 2012. Faktorer som påverkar skogsfastigheters pris. *Factors affecting the price of forest estates*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
102. Ek, S. 2012. FSC-Fairtrade certifierade trävaror – en marknadsundersökning av två byggvaruhandlare och deras kunder. *FSC-Fairtrade labeled wood products – a market investigation of two builders' merchants, their business customers and consumers*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
103. Bengtsson, P. 2012. Rätt pris för timmerråvaran – en kalkylmodell för Moelven Vänerply AB. *Right price for raw material – a calculation model for Moelven Vänerply AB*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
104. Hedlund Johansson, L. 2012. Betalningsplaner vid virkesköp – förutsättningar, möjligheter och risker. *Payment plans when purchasing lumber – prerequisites, possibilities and risks*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
105. Johansson, A. 2012. *Export of wood pellets from British Columbia – a study about the production environment and international competitiveness of wood pellets from British Columbia*. Träpelletsexport från British Columbia – en studie om förutsättningar för produktion och den internationella konkurrenskraften av träpellets från British Columbia. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
106. af Wählberg, G. 2012. Strategiska val för Trivselhus, en fallstudie. *Strategic choices for Trivselhus, a case study*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
107. Norlén, M. 2012. Utvärdering av nya affärsområden för Luna – en analys av hortikulturindustrin inom EU. *Assessment of new market opportunities for Luna – an analysis of the horticulture industry in the EU*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
108. Pilo, B. 2012. Produktion och beståndsstruktur i fullskiktad skog skött med blädningsbruk. *Production and Stand Structure in Uneven-Aged Forests managed by the Selection System*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
109. Elmkvist, E. 2012. Den ekonomiska konsekvensen av ett effektiviseringsprojekt – fallet förbättrad timmersortering med hjälp av röntgen och 3D-mätning. *The economic consequences of an efficiency project - the case of improved log sorting using X-ray and 3D scanning*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
110. Pihl, F. 2013. Beslutsunderlag för besökarundersökningar - En förstudie av Upplandsstiftelsens naturområden. *Decision Basis for Visitor Monitoring – A pre-study of Upplandsstiftelsen's nature sites*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
111. Hulusjö, D. 2013. *A value chain analysis for timber in four East African countries – an exploratory case study*. En värdekedjeanalys av virke i fyra Östafrikanska länder – en explorativ fallstudie. Bachelor Thesis. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
112. Ringborg, N. 2013. Likviditetsanalys av belånade skogsfastigheter. *Liquidity analysis of leveraged forest properties*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
113. Johnsson, S. 2013. Potential för pannvedsförsäljning i Nederländerna - en marknadsundersökning. *Potential to sell firewood in the Netherlands – a market research*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
114. Nielsen, C. 2013. Innovationsprocessen: Från förnyelsebart material till produkt. *The innovation process: From renewable material to product*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
115. Färdeman, D. 2013. Förutsättningar för en lyckad lansering av "Modultrall"- En studie av konsumenter, små byggföretag och bygghandeln. *Prerequisites for a successful launch of Modular Decking - A study of consumers, small building firms and builders merchants firms*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
116. af Ekenstam, C. 2013. Produktionsplanering – fallstudie av sågverksplanering, kontroll och hantering. *Production – case study of sawmill Planning Control and Management*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
117. Sundby, J. 2013. Affärsrådgivning till privatskogsägare – en marknadsundersökning. *Business consultation for non-industry private forest owners – a market survey*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala

Distribution  
Sveriges lantbruksuniversitet  
Institutionen för skogens produkter  
Department of Forest Products  
Box 7008  
SE-750 07 Uppsala, Sweden  
Tfn. +46 (0) 18 67 10 00  
Fax: +46 (0) 18 67 34 90  
E-mail: [sprod@slu.se](mailto:sprod@slu.se)